



# Akademia Analizy Transakcyjnej dla menedżerów

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Rekrutacja zakończona **OD PAŹDZIERNIKA**

## Studia online

**Studia w formule online (synchronicznie), bez względu na sytuację pandemiczną.**

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy Wyższych Szkół Bankowych z Poznania, Szczecina, Chorzowa i Warszawy. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Analiza transakcyjna odnosi się do rozwoju jednostki poprzez dostarczanie jej wiedzy i narzędzi umożliwiających analizę zachowań, wchodzenia w relacje z innymi, stylów pracy. To interesujący zbiór narzędzi pozwalających opisać, ocenić i zanalizować istniejący system, organizację oraz określić kierunki i sposoby zmian. AT pozwala rozpoznać i uruchamiać potencjał drzemący w ludziach i w organizacji. Jest metodą diagnozy pozwalającą na dostrzeżenie najważniejszych procesów zachodzących w firmie, zespole, zrozumienie ich i podjęcie decyzji na temat ich modyfikacji. Dzięki AT nie tylko poznajemy własne wzorce komunikowania się, ale również możemy je wzbogacać, zmieniać, co sprawia, że mamy wybór, jak zachować się w trudnej sytuacji lub jak zmienić sposób komunikacji, który oceniamy jako nieoptymalny.

# Cel studiów

Studia podyplomowe dla osób zarządzających, który powstał w oparciu o wieloletnie doświadczenie pracy z kadra menedżerską oraz zastosowanie Analizy Transakcyjnej w organizacjach. Program prowadzony przez wykładowców, praktyków AT, skoncentrowany na rozwoju menedżerów, ich pracowników, zespołów oraz organizacji, w których pracują. 😊

# Dla kogo?

- menedżerowie,
- liderzy,
- team liderzy,
- kierownicy (średnia i wyższa kadra zarządzająca) 😊

# Co zyskujesz?

😊😊 przygotowanie menedżerów do świadomego zarządzania zespołem, pracownikiem i samym sobą, 😊

😊 rozumienie psychologicznych wzorców 😊 zachowań 😊 osób i zespołów, 😊

😊 rozwój umiejętności przywódczych i menedżerskich pod okiem sprawdzonych i certyfikowanych trenerów, 😊

😊 rozwój osobisty, w tym wzmocnienie swojej samoświadomości na pozycji lidera, 😊

😊 uzyskanie certyfikatu 101, który pozwala na dalsze kształcenie w Analizie Transakcyjnej i jest uznawany na całym świecie.

😊

# Program studiów

## Program studiów podpyłomowych na kierunku Akademia analizy transakcyjnej dla menedżerów



Liczba godzin: **160**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

### Kontraktowanie – skuteczne zawieranie umów w organizacji (16 godz.)

- Trzy poziomy kontraktów wg E. Berne'a
- Kontrakt psychologiczny w organizacjach
- Kontrakty trójstronne wg F. English i wielostronne
- Tworzenie macierzy oczekiwań
- Dystanse psychologiczne i ich znaczenie dla funkcjonowania zespołów

### Szkolenie 101 – oficjalne szkolenie zakończone certyfikatem

#### 101 European Association for Transactional Analysis (16 godz.)

- AT – filozofia i założenia
- Bazowe koncepcje AT i ich zastosowanie w organizacjach

### Przywództwo a styl interpersonalny menedżera wg Analizy Transakcyjnej (16 godz.)

- Model strukturalny (Rodzic, Dorosły, Dziecko)
- Model funkcjonalny
- Diagnoza swojego stylu interpersonalnego
- Archetypy lidera – o rolach, jakie podejmuje lider
- Przywództwo wg E. Berne'a
- Model przywództwa AP3 wg J. Hay



### **Skuteczne budowanie relacji (16 godz.)**

- Pojęcie transakcji 😊
- Rodzaje transakcji 😊
- Transakcje ukryte i ich rola 😊
- Reagowanie na transakcje ukryte 😊
- Komunikacja OK-OK 😊
- Skuteczne kierowanie rozmową, wzmacniające Dorosłego u pracowników 😊
- Typy informacji zwrotnych i ich świadome wykorzystywanie w rozmowie 😊

### **Budowanie i utrzymywanie motywacji pracowników (16 godz.)**

- Koncepcja potrzeb wg E. Berne'a 😊
- Spektrum motywacji i rozwijania autonomii 😊
- Identyfikowanie i reagowanie na przyczyny spadku motywacji pracowników 😊
- Tworzenie kultury sprzyjającej zaangażowaniu 😊
- Znaki rozpoznania i ich rodzaje 😊
- Rozpoznawanie barier w wymianie znaków rozpoznania 😊
- Osobisty profil wymiany znaków rozpoznania z pracownikami 😊
- Znaki rozpoznania a udzielanie informacji zwrotnej 😊

### **Utrwalone wzorce zachowań w organizacji (16 godz.)**

- Skrypt indywidualny i skrypt organizacji 😊
- Kształtowanie się skryptu wg C. Steiner'a 😊
- Identyfikowanie nakazów, zakazów i przyzwoleń wg Gouldingów 😊
- 5 wzorców zachowań wg T. Kahler'a 😊
- Diagnoza skutecznych i nieskutecznych schematów działania 😊

- Praca nad zmianą elementów skryptu pracowników i organizacji😊

### **Zarządzanie dynamiką zespołu – od kryzysu do efektywności (16 godz.)**

- Imago zespołu – rozwój współpracy i efektywności w zespole😊
- Rola menedżera na różnych etapach rozwoju zespołu😊
- 😊Egogram😊zespołu😊
- Diagnoza normatywnych i nienormatywnych kryzysów w zespole😊
- Opracowywanie planów działania na sytuacje kryzysu😊
- Praca z zespołem w oparciu o OK –😊Coral😊i strukturalizację czasu😊

### **Zapobieganie spadkom skuteczności w zespołach i organizacji (16 godz.)**

- Nierozpoznanie jako źródło utrzymywania sytuacji problemowej😊
- 6 kroków do sukcesu wg J.😊Hay, jako sposób pracy z😊nierozpoznaniami😊
- Zachowania pasywne pracowników😊
- Prowadzenie rozmów służących rozwiązywaniu sytuacji trudnych😊
- Rozwijanie sprawczości i odpowiedzialności pracowników😊

### **Rozpoznawanie i reagowanie na gry w organizacjach (16 godz.)**

- Rozpoznawanie gier psychologicznych😊
- Po co gramy - rozumienie funkcji i znaczenia gier😊
- Analiza gier w oparciu o Trójkąt Dramatyczny S.😊Karpman'a😊i formułę gry E.😊Berne'a😊
- Pentagon gry wg Oswalda😊Summertone'a😊
- Zapobieganie grom😊
- Przerwywanie gier psychologicznych😊

### **Rozumienie organizacji i wprowadzanie zmian (16 godz.)**

- Schemat organizacji wg AT😊

- Rodzaje zmian wg P. Watzlawick'a
- Rozumienie procesów wpływających na wydajność organizacji
- Cykl zmian wg Hudson'a a reakcje pracowników wobec zmian
- Rola menedżera na każdym etapie wprowadzanie zmiany
- Siła planowania i wyłaniająca się w sytuacji zmiany

### Forma zaliczenia



Projekt dyplomowy

## Wykładowcy

### Katarzyna Balcerkiewicz

dyrektor Grupy Spotkanie, psycholog, trener I° Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, coach, konsultant, absolwentka Szkoły Trenerów Biznesu TROP

Prowadzi szkolenia i działania dla menadżerów i przedstawicieli handlowych od ponad 19 lat. Jest autorem wielu programów dla wyższej kadry zarządzającej. Ma ogromne doświadczenie w pracy z zespołami i organizacjami. Łączy wiedzę dotyczącą przywództwa z doświadczeniem w prowadzeniu własnej firmy szkoleniowej. Szkoliła pracowników działów sprzedaży i obsługi klientów, liderów, menedżerów, dyrektorów i prezesów. Prowadzi coachingi z członkami właścicielami firm rodzinnych i członków zarządów największych firm w Polsce. Od 2004 roku szkoli się w zakresie zastosowania Analizy Transakcyjnej w organizacjach, przygotowuje się do zdobycia Certyfikatu Analityka Transakcyjnego w dziedzinie organizacja w European Association for Transactional Analysis.

### Joanna Gosk

trener Grupy Spotkanie, coach, team coach, konsultant w organizacjach. Absolwentka psychologii na UAM w Poznaniu, Szkoły Trenerów Biznesu TROP. Certyfikowany Trener I° Polskiego Towarzystwa Psychologicznego i jedyny w Polsce Certified Transactional Analyst in organisations.

Koncentruje się na warsztatowych i grupowych formach pracy, które pozwalają na testowanie i trenowanie nowych



umiejętności. Posiada praktyczne doświadczenie w diagnozowaniu potrzeb oraz opracowywaniu, wdrażaniu strategii zmian w organizacjach oraz interweniowaniu w zespołach i moderowaniu ich pracy, szczególnie w sytuacjach trudnych. Zajmuje się również rozwojem umiejętności osobistych i zawodowych managerów, liderów i specjalistów. Pracuje także z zespołami rozproszonymi i pracującymi zdalnie, korzystając z metodyk zwinnych. Od 2007 roku poszerza swoją wiedzę i profesjonalny warsztat pod okiem trenerów i coachów, konsultantów w organizacjach m.in. z Francji, Belgii, Wielkiej Brytanii, Francji, Węgier pracujących w nurcie Analizy Transakcyjnej.

### **Justyna Byczkowska**

trener Grupy Spotkanie, psycholog, trener I° Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, coach, konsultant, nauczyciel akademicki, praktyk Analizy Transakcyjnej w obszarze organizacji.

Ma 9-letnie doświadczenie w projektowaniu i realizowaniu programów szkoleniowych w obszarze umiejętności interpersonalnych w biznesie. Od 2007 roku szkoli się w zakresie zastosowania Analizy Transakcyjnej w organizacjach. Specjalizuje się w tworzeniu i rozwijaniu kultur organizacyjnych firm, pomaga budować efektywne zespoły oraz wspiera je w przechodzeniu przez sytuacje konfliktowe i kryzysowe. Prowadzi szkolenia m.in. dla menadżerów, członków zarządu, dyrektorów placówek oświatowych, pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta. Ma duże doświadczenie w prowadzeniu kompleksowych programów rozwoju dla liderów z różnych branż. Obecnie rozpoczęła kolejny cykl swoich szkoleń zaawansowanych wspierających coachów i konsultantów pracujących z organizacjami, akredytowanych przez European Association for Transactional Analysis.

### **Elżbieta Stelmach**

Trener biznesu z ponad 20 – letnim doświadczeniem, doradca zawodowy, coach kariery i kryzysowy, pedagog, przedsiębiorca, Partner i Trener FRIS®, Praktyk Analizy Transakcyjnej, trener i facylitator Super Skills, konsultant FACET5, twórca Centrum Szkoleniowo-Rozwojowego Sapientia, które prowadzi od 1996r. Współpracuje z uczelniami wyższymi jako trener/szkoleniowiec i wykładowca na studiach podyplomowych, m.in. WSB, US, Akademia Morska oraz wykładowca studiów MBA Koźmińskie dla Akademii Leona Koźmińskiego. Pracuje w firmach z branż: IT, usługowych, produkcyjnych, handlowych, tworząc programy rozwojowe, budując strategię rozwoju pracowników i menedżerów, oraz kompetencje społeczne. Wśród jej klientów są również jednostki administracji publicznej, sądy, uczelnie oraz placówki oświatowe. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu efektywnej komunikacji, negocjacji, autoprezentacji i wystąpień publicznych, budowania i zarządzania zespołem, asertywności, analizy transakcyjnej w biznesie, stresu i wypalenia zawodowego, coachingu, dla kadry zarządzającej, pracowników, urzędników, sędziów, nauczycieli, dyrektorów, uczniów, studentów. Współpracuje z uczelniami wyższymi jako wykładowca na studiach podyplomowych, m.in. WSB, US, ALK MBA. Jest pomysłodawcą kierunku: Coaching i facylitacja w edukacji/ Coaching i facylitacja w biznesie, Akademia Rozwoju Osobistego, Doradztwo Zawodowe i Psychospołeczne, Organizacja i Zarządzanie w Oświacie. Pełniła na nich również rolę opiekuna merytorycznego, trenera, egzaminatora i superwizora. Posiada 16 – letnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami i organizacjami w oświacie (dyrektor



szkoły) oraz w branży turystycznej. Zajmuje się też diagnozowaniem potencjału i predyspozycji zawodowych młodzieży i dorosłych pomagając im kształtować drogę edukacyjną i zawodową. W ostatnich latach prowadziła szkolenia, doradztwo i consulting, m.in. dla: Kongsberg, Salony Jubilerskie Terpiłowski, Sklep internetowy MIRAT, inProjects, Werin, Technopark, Avida, Urząd Marszałkowski, Urząd Miejski. Absolwentka Szkoły Analizy Transakcyjnej w Poznaniu, oraz uczestnik „Education via Autonomy”, część II szkoleń zaawansowanych i superwizji z zakresu zastosowania Analizy Transakcyjnej. Ukończyła też Akademię Coachingu Kryzysowego, Studia Podyplomowe „Coaching” na WSB w Poznaniu, „Psychologiczne Doradztwo Zawodowe i Personalne” i „Psychologię w zarządzaniu” na UAM, „Socjoterapia i profilaktyka uzależnień” na US.

## Partnerzy kierunku



### Special promotion for candidates.

Nie czekaj, załóż Konto Kandydata i zapisz się na studia bez wychodzenia z domu.

#### Zapisując się do 16 września, zyskujesz 700 zł:

- 300 zł zniżki w czesnym rozliczane przez cały okres studiów
- 400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 16 września  
**700 zł** zł  
taniej





# Ceny dla kandydatów

## Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

## Online - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>4650 zł 4950 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2325 zł 2475 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>465 zł 495 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
--	-----------	--------

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



**12 rat**

**1 rok**

**400 zł 425 zł**



# Ceny dla absolwentów WSB

## Online - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>4450 zł <del>4950 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2225 zł <del>2475 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>445 zł <del>495 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>383 zł <del>425 zł</del></b>