

Psychologia w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia w formule hybrydowej.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym w formie hybrydowej. Część zajęć będzie odbywać się w formie tradycyjnej w salach wykładowych, a część w formie online na platformie MS Teams. W zajęciach uczestniczysz zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek dostępny również w formie online.

Psychologia to ogromne narzędzie czynienia pracy ludzi bardziej efektywną, a jednocześnie bardziej komfortową. Poznając mechanizmy psychologiczne leżące u podłoża naszych zachowań, będziesz mógł nie tylko zrozumieć innych, ale również działać w biznesie skutecznie i jednocześnie z satysfakcją dla tych, z którymi pracujesz. Główną korzyścią udziału w studiach jest zdobycie praktycznej wiedzy z zakresu psychologii najnowszej i najbardziej użytecznej do pracy w biznesie. Dowiesz się, jak rozwiązywać problemy organizacji przy wykorzystaniu mechanizmów psychologicznych.

Studia prowadzone są w 80% w formie interaktywnej: ćwiczenia, studia przypadków, analizy, obserwacje. Podczas studiów będziesz miał możliwość pracy na konkretnych, również własnych przykładach. Niewątpliwie jednym z największych atutów studiów stanowi kadra dydaktyczna. Tworzą ją psychologowie z wieloletnim doświadczeniem w biznesie, osoby, które na co dzień wykorzystują wiedzę psychologiczną, wzmacniając kadry m.in. takich firm, jak Orange Polska, Danone, Michelin, Getin Bank, Euro Cash., Neuca, SuperPharm, Nivea.

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Jeśli jesteś zainteresowany studiami poddyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej zostaw do siebie kontakt! Wypełnij formularz, a my skontaktujemy się z Tobą.

ZOSTAW KONTAKT

Cel studiów

Celem studiów jest zapoznanie słuchaczy ze standardami skutecznego zarządzania i kierowania pracownikami. Szczególny nacisk kładziemy na wyćwiczenie praktycznych umiejętności przydatnych w codziennej działalności, takich jak np. umiejętność twórczego myślenia, asertywność, skuteczna rekrutacja, rozwiązywanie konfliktów itp.

Korzyści

Główną korzyścią udziału w studiach jest zdobycie praktycznej wiedzy z zakresu ☺psychologii najnowszej i najbardziej użytecznej do pracy w biznesie.

Dowiesz się, jak rozwiązywać problemy organizacji przy wykorzystaniu mechanizmów psychologicznych. Uzyskasz odpowiedzi na następujące pytania: Jak rozwiązywać konflikty w zespole? Jak, przy podejmowaniu decyzji, unikać błędów wynikających ze specyfiki pracy umysłu? ☺Jak zwiększać efektywność organizacji przy wykorzystaniu wiedzy jaką daje psychologia biznesu? Jak motywować, w tym również pokolenie Z? Jak być asertywnym w biznesie? Jak zadbać o rozwój kadr? Jak pozyskiwać pracowników?

Studia prowadzone są w 80% w formie interaktywnej: ☺ćwiczenia, studia przypadków, analizy, obserwacje. Podczas studiów będziesz miał możliwość pracy na konkretnych, również własnych przykładach.

Niewątpliwie największy atut studiów stanowi kadra dydaktyczna. ☺Tworzą ją psychologowie z wieloletnim doświadczeniem w biznesie, osoby, które na co dzień wykorzystują wiedzę psychologiczną, wzmacniając kadry m.in. takich firm, jak Orange Polska, Danone, Michelin, Getin Bank, Euro Cash., Neuca, SuperPharm, Nivea.

Dla kogo?

Studia przeznaczone są dla ☺osób zainteresowanych podnoszeniem efektywności własnej, swoich pracowników i organizacji. ☺

Zapraszamy wszystkich, którzy są odpowiedzialni za zespoły i poszczególnych pracowników, jak również tych, którzy współpracują z zespołami, choć nie są za nie bezpośrednio odpowiedzialni.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Psychologia w biznesie**.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **160**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

PSYCHOLOGICZNE MECHANIZMY ZAANGAŻOWANIA I MOTYWACJI (16 godz.)

Co motywuje do lepszej pracy? Czynniki motywujące do pracy
Narzędzia rozpoznawania motywów działania podległego personelu
O motywowaniu z perspektywy różnych pokoleń na rynku pracy
Rozmowa motywująca/scenariusz/zasady/trening

COACHING JAKO NARZĘDZIE ROZWOJU (16 godz.)

Psychologia doboru metod rozwojowych dla pracownika
Techniki coachingowe w służbie codziennej pracy z zespołem i wspierania podwładnych w rozwoju
Założenia procesu coachingu indywidualnego, czyli jak maksymalizować efektywność procesu
Jak prowadzić rozmowę coachingową.

PSYCHOLOGIA PODEJMOWANIA DECYZJI W BIZNESIE (16 godz.)

Przebieg procesu podejmowania decyzji
Deformacje przekonań a funkcjonowanie w biznesie
Reguły wybierania i oceniania. Co decyduje o tym, jak oceniamy

STYLE KIEROWANIA I PRZYWÓDZTWO W PRAKTYCE (16 godz.)

Style przewodzenia. Jaki jest twój styl i co z tego wynika?
Zarządzanie młodym pokoleniem
Zadania menedżera oraz skuteczne sposoby ich realizowania

TECHNIKI TWÓRCZEGO MYŚLENIA W BIZNESIE (8 godz.)

Kreatywność jako podstawowe narzędzie rozwoju biznesu. Mózg i jego możliwości
Co ogranicza kreatywne myślenie?

Trening technik kreatywnego myślenia

METODY EFEKTYWNEGO WYKORZYSTYWANIA CZASU PRACY (8 godz.)

Obszary zarządzania swoim czasem

Zasady planowania. Reguły w planowaniu

Efektywna praca z kalendarzem, korespondencją i telefonami

ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE (16 godz.)

Dlaczego biznes oczekuje asertywności?

Obszary asertywności szersze niż sztuka mówienia „nie” i subtelna granica pomiędzy asertywnością a jej brakiem

Techniki zachowań asertywnych w kontaktach z klientami, przełożonymi, podwładnymi

Autodiagnoza własnej asertywności

PSYCHOLOGIA ZMIANY, CZYLI JAK ZARZĄDZAĆ SOBĄ I ZESPOŁEM W OBLICZU CIĄGŁYCH ZMIAN (16 godz.)

Psychologiczny model reakcji na zmianę

Jak diagnozować etap zmiany, na którym znajduje się pracownik?

Metodyka pracy z zespołem w zmianie

PSYCHOLOGIA REKRUTACJI (8 godz.)

Narzędzia pracy rekrutera / Jak czytać CV i list motywacyjny?

Prowadzenie profesjonalnych rozmów rekrutacyjnych

Employer branding w praktyce

DOBROSTAN I JEGO GŁÓWNE WYMIARY W ŻYCIU ZAWODOWYM (8 godz.)

Modele PERMA i Gallupa

Wpływ troski o dobrostan na uwalnianie potencjału indywidualnego i grupowego

Rola świadomego wsparcia jednostki i zespołów w budowaniu i utrzymaniu motywacji i zaangażowania

PSYCHOLOGIA BUDOWANIA WIZERUNKU I PROWADZENIA PREZENTACJI (16 godz.)

Jak kierować własnym wizerunkiem społecznym

Narzędzia pracy prowadzącego prezentację

Trening wystąpień publicznych

PSYCHOLOGIA ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW (16 godz.)

Style rozwiązywania konfliktów

Jakie znane sposoby nie rozwiązują konfliktów

Jak rozwiązywać konflikty społeczne. Jak interweniować w konflikt

PRACA INDYWIDUALNA - PROJEKT (10 godz.)

Przygotowanie pracy projektowej z wybranych zagadnień programowych.

Forma zaliczenia



Test z wybranych
zagadnień
programowych

Wykładowcy

dr Joanna Rajang

Od ponad 25 lat jest związana z biznesem, współpracuje z polskimi i międzynarodowymi firmami i wykorzystuje psychologię na rzecz wzrostu efektywności i satysfakcji z pracy pracowników. Doktor psychologii i trener biznesu. Master Certificate Coach. Przede wszystkim praktyk. Towarzyszy organizacjom w procesach przechodzenia przez zmiany, w tym w procesach związanych z rozwijaniem relacji opartych jednocześnie na asertywności i współpracy. Na co dzień kieruje zespołem specjalistów w Personel System który realizuje strategiczne projekty rozwojowe dla firm i organizacji. Prowadzi sesje doradcze dla wyższej i średniej kadry menedżerskiej, specjalistów i konsultantów we wszelkich obszarach związanych z wykorzystaniem psychologii w biznesie oraz z zarządzaniem firmą, tworzeniem jej strategii, misji, kultury organizacyjnej. Praktykuje również jako coach, posiada akredytację na poziomie Master Coach w International Coaching Federation. Wspiera kadry między innymi takich działów w przedsiębiorstwach jak: Marketing, Sprzedaż, Zaopatrzenie, Łańcuch Dostaw, Informatyka, Technika, COK, Pion Obsługi Klienta, Telemarketing – ma zakontraktowanych ponad 3500h coachingowych. W wolnym czasie pisze książki z obszaru praktycznego wykorzystania psychologii w biznesie. Jak dotąd ma na swoim koncie 6 książek i kilkadziesiąt publikacji naukowych. Ostatnio natomiast wydała książkę „Asertywny Rodzic” traktującą o tym jak reagować na zachowania różne, jak być stanowczym i jednocześnie łagodnym.

Paulina Gocała

Ekspert z doświadczeniem (15 lat) w tworzeniu i zarządzaniu polityką rozwojową organizacji. Członek Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, specjalista ds rozwoju, trener i Coach ICF. Specjalizuje się w szeroko rozumianych treningach i warsztatach menedżerskich (praca zespołowa, przywództwo i umiejętności motywacji, zarządzanie zmianą, zarządzanie efektywnością osobistą, komunikacja, negocjacje). Wykłada na zarządzaniu i psychologii.

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Udziela wsparcia dydaktykom jak urozmaicić zajęcia aby studenci chętniej się angażowali. Autorka podręcznika dla studentów Kompetencje Managerskie, który cieszy się ogromną popularnością ponieważ napisany jest w przystępny sposób i dopasowany do pokolenia. Szkoliła takie firmy jak Orange Polska, Ikea, Salve Medica czy Hutchinson. Uczyła się pod okiem takich specjalistów jak Jacek Santorski. Współtwórczyni Turkusowych śniadań w Łodzi. Jej pasją jest towarzyszenie w rozwoju tym, którzy chcą się rozwijać w obszarach przywództwa (indywidualnego i zespołowego) oraz chcą stać się ekspertem w komunikowaniu się, motywowaniu, byciu asertywnym i rozwinięć umiejętności trenerskie. Jest przekonana, że podstawa pracy wykładowcy, trenera i coacha to uważne słuchanie ludzi, dzielenie się własną wiedzą o życiu i prowadzenie ich w takim kierunku, aby poczulili własną siłę sprawczą. Lubi ciężko pracować, aby osiągnąć cel. Ma wrodzoną niechęć do niepowodzeń i porażek. Przepada za ryzykiem („im trudniej, tym lepiej”). Zawsze poszukuje nowych rozwiązań dla starych problemów. Stara się działać dla dobra, rozwoju i korzyści innych. Wywieranie wpływu przez wymianę myśli jest dla niej podstawowym środkiem realizacji tych celów. Rozmawiana w sportach czynnie uprawia biegi długodystansowe, triathlon na dystansie IM, spinning, pływanie.

Jacek Cymerman

Doświadczenie biznesowe zdobywa projektując i prowadząc szkolenia od 2002 roku. Praktykę biznesową nabył w takich firmach jak Orange Polska S.A., Burger King Poland S.A. oraz prowadząc własną działalność szkoleniowo – doradczą. W Orange Polska S.A. do 2013 r. pełnił funkcję Trenera Programowego, odpowiedzialnego za przygotowywanie i wdrażanie projektów rozwojowych dla menedżerów i trenerów wewnętrznych. Zarządzał zespołami projektowymi. W Burger King Poland S.A. do 2017 r. był menedżerem ds. szkoleń i rozwoju. Od 13 lat współpracuje z Uniwersytetem WSB Merito Wrocław, Bydgoszcz, Toruń (wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa). Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych z zakresu zarządzania, obsługi klienta, psychologii rozwiązywania konfliktów, rozwoju umiejętności trenerskich oraz coachingowych. Projektuje i realizuje szkolenia, zarządza merytorycznie projektami edukacyjnymi, realizuje projekty doradcze.

Doświadczenie szkoleniowe zdobył na sali w wersji offline i online, realizując ponad 1200 dni szkoleniowych. W szczególności rozwijając kompetencje miękkie, menedżerskie i specjalistyczne właścicieli firm, menedżerów, ekspertów, specjalistów w wielu różnych branżach i instytucjach.

Specjalizuje się w tematach związanych z: rozwojem kompetencji menedżerskich, budowaniem efektywności osobistej i zespołowej, zarządzania projektami, sprzedaży i obsługi Klienta, negocjacji handlowych, szeroko rozumianej komunikacji – F2F, telefonicznej i mailowej. Do rozwoju podchodzi jak do projektu i do procesu, szeroko planując różnorodne działania i wykorzystując dopasowane narzędzia rozwojowe

Joanna Matuszewicz - Pawłowska

Od 10 lat współpracuje ze średnią kadrą zarządzającą i realizuje złożone projekty szkoleniowo- coachingowe dla menedżerów różnych firm i organizacji. Jest trenerem kadry menadżerskiej kilku wiodących firm na rynku polskim. Ze względu na swoje doświadczenie zawodowe specjalizuje się w tematach związanych z zarządzaniem zespołem oraz ze sprzedażą i profesjonalną obsługą Klienta. Coaching wykorzystuje głównie w pracy z grupami oraz stosując różnorodne narzędzia coachingowe w służbie zarządzania.

Trenerka myślenia wizualnego, Rysownicza konferencyjna. Prowadzi warsztaty dla kadry menedżerskiej ucząc jak rysunkiem można zwiększyć efektywność swoich wystąpień.

Zespoły handlowe uczy jak wykorzystać rysunek w sprzedaży i w prezentacji handlowej. Przygotowuje również pracowników firm, z którymi współpracuje do konkursów autoprezentacyjnych ucząc, jak można urozmaicić takie wystąpienie wprowadzając rysunek.

Ze względu na wieloletnie doświadczenie w pracy z Biznesem uczy i pokazuje jak wykorzystać rysunek i myślenie wizualne właśnie w tym obszarze i jak zwiększyć swoją skuteczność biznesową dzięki rysunkom.

Oprócz warsztatów z „Rysunek w biznesie” rysuje konferencje, wystąpienia, warsztaty. Zajmuje się facylitacją graficzną. Tworzy również rysunki do webinarów, live’ów i kursów on-line. Autorka kursu on-line „Rysunek w Biznesie”.

Partnerzy kierunku



Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu 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 zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4900 zł 5700 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2450 zł 2850 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	490 zł 570 zł

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	408 zł 475 zł

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4700 zł 5700 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2350 zł 2850 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	470 zł 570 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	391 zł 475 zł