

UNIwersytet KAZIMIERZA WIELKIEGO
STUDIA PODYPŁOMOWE

NAZWA STUDIÓW PODYPŁOMOWYCH: **PSYCHOLOGIA BIZNESU**

DZIEDZINA KSZTAŁCENIA.....Nauki społeczne.....

CZAS TRWANIA STUDIÓW (LICZBA SEMESTRÓW) 2

EDYCJA NR 1

US 28/2020/2021

Zajęcia	Kierunkowe efekty uczenia się	Treści programowe
1. Trening interpersonalny (Interpersonal training)	<p>Posiada wiedzę z zakresu technik i sposobów poprawiających komunikację między ludźmi (EK_W01)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w procesie komunikacji interpersonalnej (EK_U01)</p> <p>Poddaje krytycznej ocenie swoją wiedzę i umiejętności, zna swoje w tym zakresie ograniczenia oraz rozumie potrzebę ustawicznego kształcenia w obszarze komunikacji/treningu interpersonalnego (EK_K01)</p>	<p>1. Komunikacja interpersonalna jako sposób wyrażania siebie.</p> <p>2. Czynniki ułatwiające i utrudniające efektywną komunikację interpersonalną</p> <p>3. Techniki poprawiające efektywność komunikacji interpersonalnej</p>
2. Efektywność osobista i zarządzanie sobą w czasie (Personal effectiveness and time management)	<p>Zna podstawowe teorie dotyczące efektywnego zarządzania sobą w czasie (EK_W02)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w procesie efektywnego zarządzania sobą w czasie (EK_U02)</p> <p>Poddaje krytycznej ocenie swoją wiedzę i umiejętności, zna swoje w tym zakresie ograniczenia oraz rozumie potrzebę ustawicznego kształcenia w zakresie efektywnego zarządzania sobą w czasie (EK_K02)</p>	<p>1. Autodiagnoza efektywności zarządzania sobą w czasie</p> <p>2. Radzenie sobie ze złodziejami czasu</p> <p>3. Techniki poprawiające efektywność zarządzania sobą w czasie</p> <p>4. Oprogramowanie komputerowe ułatwiające zarządzanie sobą w czasie</p>
3. Radzenie sobie ze stresem i profilaktyka wypalenia zawodowego, zdrowie psychiczne w organizacji (Stress coping and burnout prevention, mental health in organization)	<p>Posiada wiedzę z zakresu teorii dotyczące dotyczących stresu i jego wpływu na funkcjonowanie człowieka (EK_W03)</p> <p>Ma wiedzę na temat wypalenia zawodowego i jego profilaktyki (EK_W04)</p>	<p>1. Pojęcie stresu i stresu zawodowego</p> <p>2. Czynniki sprzyjające wystąpieniu stresu zawodowego</p> <p>3. Autodiagnoza pod kątem stresu zawodowego</p>

	<p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w procesie efektywnego radzenia sobie ze stresem i jego negatywnymi skutkami (EK_U03)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w procesie efektywnego przeciwdziałania wypaleniu zawodowemu (EK_U04)</p> <p>Rozpoznaje potencjalne zagrożenia dla zdrowia psychicznego i somatycznego spowodowane oddziaływaniem stresu oraz propaguje zasady dbałości o zdrowie psychiczne i fizyczne (EK_K03)</p> <p>rozpoznaje potencjalne zagrożenia dla zdrowia psychicznego i somatycznego spowodowane wypaleniem zawodowym oraz propaguje zasady dbałości o zdrowie psychiczne i fizyczne (EK_K04)</p>	<p>4. Prewencja i profilaktyka stresu zawodowego - poziom organizacji oraz poziom jednostki</p> <p>5. Charakterystyka wypalenia zawodowego</p> <p>6. Czynniki sprzyjające wystąpieniu wypalenia zawodowego</p> <p>7. Prewencja i profilaktyka wypalenia zawodowego - poziom organizacji i poziom jednostki</p>
<p>4. Asertywność w biznesie (Assertiveness in business)</p>	<p>Posiada wiedzę z zakresu asertywności i asertywnych technik komunikacji (konstruktywnego przekazywania informacji zwrotnej, konstruktywnej odmowy, stosowania komunikatów ja) (EK_W05)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w procesie asertywnej komunikacji z innymi (EK_U05)</p> <p>Poddaje krytycznej ocenie swoją wiedzę i umiejętności, zna swoje w tym zakresie ograniczenia oraz rozumie potrzebę ustawicznego kształcenia w zakresie asertywności i asertywnej komunikacji (EK_K05)</p>	<p>1. Pojęcie asertywności i jej zastosowanie w biznesie</p> <p>2. Asertywność w pracy menadżera - ćwiczenia praktyczne</p> <p>1. Budowanie asertywnych komunikatów</p> <p>2. Asertywne wyrażanie pochwały oraz krytyki</p> <p>3. Asertywne reagowanie na krytykę i pochwałę</p> <p>4. Asertywna odmowa</p>
<p>5. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne - jak budować profesjonalny wizerunek (Self-presentation and public speaking)</p>	<p>Posiada wiedzę z zakresu efektywnych technik autoprezentacji (EK_W06)</p> <p>Potrafi przygotować wystąpienie ustne i pisemne w języku polskim i angielskim? (EK_U06)</p> <p>Poddaje krytycznej ocenie swoją wiedzę i umiejętności, zna swoje w tym zakresie ograniczenia oraz rozumie potrzebę ustawicznego</p>	<p>1. Pojęcie autoprezentacji i jej zastosowanie w biznesie</p> <p>2. Obszary autoprezentacji</p> <p>3. Zasady efektywnej autoprezentacji</p> <p>4. Budowanie i prezentowanie efektywnych wystąpień publicznych - ćwiczenia praktyczne</p>

	kształcenia w obszarze autoprezentacji i występów publicznych (EK_K06)	
6. Rekrutacja i rozwijanie zespołu (Employees recruitment and team development)	<p>Ma uporządkowaną wiedzę na temat procesów rekrutacji i rozwijania pracowników (EK_W07)</p> <p>Potrafi sporządzić dokumentację z zakresu procesu rekrutacji (EK_U07)</p> <p>Potrafi krytycznie analizować dokumenty przesłane przez kandydatów (EK_U08)</p> <p>Poddaje krytycznej ocenie swoją wiedzę i umiejętności, zna swoje w tym zakresie ograniczenia oraz rozumie potrzebę ustawicznego kształcenia w zakresie procesów rekrutacji i rozwoju pracowników (EK_K07)</p> <p>Jest aktywny w poszukiwaniu nowej wiedzy i niestandardowych rozwiązań w zakresie procesów rekrutacji i rozwoju pracowników (EK_K08)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza potrzeb zatrudnieniowych i tworzenie profilu kandydata 2. Rekrutacja i selekcja (metody badania kompetencji, prowadzenie rozmowy kwalifikacyjnej, udzielanie informacji zwrotnej) 3. Onboarding (wdrożenia pracownika do zespołu) 4. Team work i efektywność zespołowa 5. Tworzenie planów szkoleniowo oraz rozwojowych
7. Praktyczne aspekty przywództwa i zarządzania (Practical aspects of leadership and management)	<p>Posiada wiedzę z zakresu teorii przywództwa i zarządzania pracownikami (EK_W08)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w zarządzaniu pracownikami (EK_U09)</p> <p>Poddaje krytycznej ocenie swoją wiedzę i umiejętności, zna swoje w tym zakresie ograniczenia oraz rozumie potrzebę ustawicznego kształcenia w obszarze przywództwa i zarządzania pracownikami (EK_K09)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Przywództwo a zarządzanie ludźmi 2. Style kierowania ludźmi 3. Przywództwo sytuacyjne 4. Przywództwo transformacyjne 5. Praktyczne aspekty kierowania ludźmi
8. Budowanie motywacji i zarządzanie zaangażowaniem pracowników (Building motivation and managing employee engagement)	<p>Zna podstawowe teorie dotyczące motywowania pracowników (EK_W09)</p> <p>Ma uporządkowaną wiedzę z zakresu zarządzania zaangażowaniem pracowników (EK_W10)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w motywowaniu pracowników (EK_U10)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Czynniki motywujące w pracy 2. Przywiązywanie organizacyjne 3. Delegowanie pracy i egzekwowanie 4. Formułowanie i realizowanie celów 5. Udzielanie informacji zwrotnej

	<p>Potrafi krytycznie analizować dane dotyczące zaangażowania pracowników (EK_U11)</p> <p>Przejawia postawę etyczną w motywowaniu pracowników (EK_K10)</p> <p>Potrafi współpracować ze specjalistami w zakresie budowania zaangażowania pracowników (EK_K11)</p>	<p>6. Rozwiązywanie sytuacji trudnych (np.rozmowa korygująca, plan naprawczy)</p>
<p>9. Konflikt i zarządzaniem konfliktem (Conflict and conflict management)</p>	<p>Zna podstawowe teorie dotyczące powstawania i rozwiązywania konfliktów (EK_W11)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną w rozwiązywaniu konfliktów w środowisku pracy (EK_U12)</p> <p>Rozpoznaje potencjalne zagrożenia i źródła konfliktów, propaguje zasady zapobiegające wystąpieniu konfliktów oraz sprzyjające dbałości o zdrowie fizyczne i psychiczne (EK_K12)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teoretyczne podstawy problematyki konfliktu w psychologii – charakterystyka zjawiska, przyczyny konfliktu, warunki eskalacji 2. Diagnoza istoty konfliktu 3. Radzenie sobie z konfliktem – style reagowania, strategie działania, prewencja 4. Metody rozwiązywania konfliktu i pseudorozwiązania 5. Projekt diagnozy i interwencji w realnej sytuacji konfliktu
<p>11. Negocjacje w biznesie? (Business negotiations)</p>	<p>Ma uporządkowaną wiedzę na temat procesu negocjacji i technik negocjacyjnych (EK_W12)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną z zakresu negocjacji w swojej praktyce negocjacyjnej (EK_U13)</p> <p>Przejawia postawę etyczną w procesie negocjacji (EK_K13)</p> <p>Potrafi współpracować z innymi specjalistami z zakresu negocjacji (EK_K14)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pojęcie negocjacji i ich znaczenie dla efektywnego prowadzenia biznesu 2. Etapy negocjacji 3. Zasady przygotowania się do negocjacji 4. Techniki negocjacyjne 5. Błędy, których należy unikać 6. Bank dobrych praktyk negocjacyjnych 7. Trening praktyczny negocjacji
<p>12. Podejmowanie decyzji (Decision making)</p>	<p>Ma uporządkowaną wiedzę na temat procesów podejmowania decyzji (EK_W13)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną z zakresu podejmowania decyzji w codziennym życiu (EK_U14)</p> <p>Poddaje krytycznej ocenie swoją wiedzę i umiejętności, zna swoje w</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dwa systemy psychologiczne (emocjonalny i kognitywny) działające w procesie podejmowania decyzji. 2. Heurystyki i uprzedzenia procesach podejmowania decyzji i wyborach. Sądy i

	<p>tym zakresie ograniczenia oraz rozumie potrzebę ustawicznego kształcenia w zakresie technik podejmowania optymalnych decyzji (EK_K15)</p>	<p>wybory w sytuacji niepewności.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Racjonalność vs ograniczona racjonalność. Hipoteza oczekiwanej użyteczności i psychologiczne ograniczenia decydenta. 4. Teoria perspektywy (asymetria spostrzegania zysków i strat), percepcja ryzyka, awersja do straty, efekt posiadania (awersja do wyzbycia się/ sprzedaży)
<p>13. Coaching, mentoring i doradztwo jako metody pracy z pracownikiem (Coaching, mentoring and consultancy as ways of working with employee)</p>	<p>Ma wiedzę na temat coachingu, mentoringu i doradztwa jako metod pracy z pracownikiem i sprzyjających jego rozwojowi (EK_W14)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną z zakresu coachingu, mentoringu i doradztwa w codziennej pracy z pracownikami i współpracownikami (EK_U15)</p> <p>Przejawia postawę etyczną w coachingu, mentoringu i doradztwie (EK_K16)</p> <p>Jest aktywny w poszukiwaniu nowej wiedzy z zakresu coachingu, mentoringu i doradztwa (EK_K17)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pojęcie coachingu, mentoringu i doradztwa i ich znaczenie w procesie rozwoju pracowników 2. Rodzaje i modele prowadzenia coachingu 3. Zasady prowadzenia coachingu 4. Trening praktyczny
<p>14.Savoir-vivre w biznesie (Savoir- vivre in business)</p>	<p>Posiada wiedzę z zakresu savoir-vivre (EK_W15)</p> <p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną z zakresu savoir-vivre w codziennej pracy i kontaktach biznesowych (EK_U16)</p> <p>Poddaje krytycznej ocenie swoją wiedzę i umiejętności, zna swoje w tym zakresie ograniczenia oraz rozumie potrzebę ustawicznego kształcenia w zakresie savoir-vivre (EK_K18)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zastosowanie savoir-vivre w biznesie 2. Podstawy etykiety biznesowej 3. Najważniejsze zasady savoir-vivre 4. Zasada precedencji w różnych sytuacjach
<p>Psychologia społeczna wykład (Social psychology)</p>	<p>Ma uporządkowaną wiedzę z zakresu psychologii społecznej i jej związków z funkcjonowaniem człowieka w kontekście biznesowym (EK_W16)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Psychologia społeczna jako nauka o człowieku i jego relacjach z otoczeniem

	<p>Potrafi stosować wiedzę teoretyczną z zakresu psychologii społecznej w codziennej pracy i kontaktach biznesowych (EK_U17)</p> <p>Przejawia postawę etyczną wykorzystując wiedzę z zakresu psychologii społecznej (EK_K19)</p>	<p>2. Podstawowe metody badań stosowane w psychologii społecznej</p> <p>3. Zastosowanie psychologii społecznej w biznesie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autorytet i posłuszeństwo wobec autorytetu • Konformizm i społeczny dowód słuszności • Funkcjonowanie grup i zespołów
--	--	---

.....
data i podpis
Kierownika Studiów Podyplomowych

.....
data i podpis
Dyrektora Kolegium