

KOMPETENCJE PSYCHOLOGICZNE I NEGOCJACJE W FIRMIE

Program jest zgodny z przepisami ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz.U. z 2022 r. poz. 574 z późn. zm., dalej „pswn”)



2

SEMESTRY



222h

TEORII



STAŁY DOSTĘP
DO WSZYSTKICH
MATERIAŁÓW



NOWOCZESNOŚĆ
I PONAD 20 LAT
TRADYCJI

SEMESTR I

- Negocjacje. Techniki sprzedaży
- Profesjonalne prezentacje. Warsztat kreatywności
- Trening interpersonalny. Trening asertywności
- Etyka biznesu (w tym behawioralna etyka biznesu)
- Podstawy psychologii reklamy

SEMESTR II

- Metody budowania zespołu i zarządzania nim. Zarządzanie czasem
- Metodyka Design Thinking. Metodyka Lean startup
- Kultura organizacji i Employer Branding w procesie pozyskiwania kandydatów
- Rozwiązywanie konfliktów/ADR oraz „atakowanie” problemów. Efektywne funkcjonowanie w warunkach stresu
- Coaching