

Kwalifikacja cząstkowa na poziomie szóstym Polskiej Ramy Kwalifikacji i europejskich ram kwalifikacji

Psychologia w biznesie

Status: włączona funkcjonująca

Rodzaj: cząstkowa

Kategoria: studia podyplomowe

Data włączenia do ZSK: 2024-06-27

Dokument potwierdzający nadanie kwalifikacji: Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych

Podstawowe informacje o kwalifikacji

Celem studiów podyplomowych z psychologii biznesu jest dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do skutecznego zarządzania ludźmi i procesami w środowisku biznesowym. Poprzez różnorodne moduły programowe, słuchacze zdobywają głębsze zrozumienie psychologicznych mechanizmów działania w organizacji oraz rozwijają umiejętności interpersonalne i menedżerskie. Program skupia się na aspektach efektywności osobistej, budowaniu relacji zespołowych, negocjacjach biznesowych oraz rozwiązywaniu konfliktów.
 Uczestnicy studiów uczą się także diagnozować potencjał pracowników, motywować zespoły oraz zarządzać zmianą i sytuacjami kryzysowymi. W efekcie, absolwenci są przygotowani do skutecznego pełnienia roli menedżera, umiejętnego kierowania zespołem oraz podejmowania decyzji mających pozytywny wpływ na funkcjonowanie firmy. Łącząc teorię z praktyką, studia te pozwalają uczestnikom osiągnąć sukces w dynamicznym świecie biznesu, opartym na zrozumieniu ludzkich zachowań i procesów grupowych.

 Program skierowany jest do:
 - osób, które pracują lub chcą pracować w środowisku biznesowym, zwłaszcza na stanowiskach menedżerskich (niższego, średniego i wyższego stopnia) lub związanych z zarządzaniem zespołem,
 - osób prowadzących własną działalność/firmę lub planujących jej założenie,
 - absolwentów kierunków związanych z psychologią, zarządzaniem, socjologią, a także dla profesjonalistów działających w różnych branżach, którzy chcą poszerzyć swoje umiejętności o aspekty psychologiczne biznesu,
 - osób zainteresowanych doskonaleniem swoich kompetencji interpersonalnych, negocjacyjnych oraz umiejętności zarządzania stresem i konfliktem w kontekście pracy zawodowej,
 - osób już pracujących, jak i tych, które dopiero rozpoczynają lub planują swoją karierę zawodową w obszarze biznesu i zarządzania,
 - informacje pozyskane na tych zajęciach mogą okazać się przydatne dla osób związanych z rozwijaniem pracowników oraz zarządzaniem ich pracą.

Informacje o kwalifikacji

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji

Studia podyplomowe w szkole wyższej ZPSB skierowane są do osób, które uzyskały już wykształcenie wyższe (minimum na poziomie licencjata, inżyniera lub magistra)

Informacje dodatkowe

Podstawa prawna włączenia kwalifikacji do ZSK

Uchwała Senatu nr 11/2024 Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu - Akademii Nauk Stosowanych z dnia 27 czerwca 2024 r. w sprawie włączenia kwalifikacji do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (ZSK)

Data rozpoczęcia funkcjonowania kwalifikacji w ZSK

2024-06-27

Liczba punktów ECTS

33

Czas trwania studiów - liczba semestrów

2

Kod PKD (wg klasyfikacji 2007)

70.2 - Doradztwo związane z zarządzaniem

Zawody i specjalności, z którymi powiązana jest kwalifikacja (wg Klasyfikacji Zawodów i Specjalności)

121201 - Kierownik działu kadr i płac, 121202 - Kierownik działu szkoleń, 121203 - Kierownik działu zarządzania zasobami ludzkimi, 121204 - Kierownik przedsiębiorstwa świadczącego usługi z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, 121290 - Pozostali kierownicy do spraw zarządzania zasobami ludzkimi, 121302 - Kierownik do spraw strategii i planowania, 121303 - Naczelnik / kierownik wydziału, 121902 - Kierownik przedsiębiorstwa świadczącego usługi z zakresu obsługi biznesu, 121904 - Kierownik projektu, 133001 - Kierownik działu informatyki, 134501 - Dyrektor szkoły, 263402 - Psycholog biznesu, 334101 - Kierownik biura

Kod ISCED

0400 - Biznes, administracja i prawo nieokreślone dalej

Kod kwalifikacji (od 2020 roku)

14122

Efekty uczenia się

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się

Absolwent studiów podyplomowych z psychologii biznesu to osoba wyposażona w kompleksową wiedzę z zakresu psychologii stosowanej w kontekście biznesowym. Posiada głębokie zrozumienie psychologicznych mechanizmów funkcjonowania organizacji oraz ludzkich zachowań w środowisku pracy. Dysponuje umiejętnościami zarządzania zespołem, negocjacji biznesowych oraz skutecznego komunikowania się z różnymi grupami interesariuszy. Jest wyposażony w umiejętności diagnozowania potencjału pracowników, motywowania zespołów oraz efektywnego zarządzania zmianą i sytuacjami kryzysowymi. Posiada również rozwinięte kompetencje społeczne, umożliwiające mu budowanie silnych relacji interpersonalnych, wspieranie rozwoju pracowników oraz skuteczne działanie w dynamicznym środowisku biznesowym.
 Absolwent studiów podyplomowych "Psychologia w biznesie" charakteryzuje się następującymi kompetencjami:
 1. w zakresie wiedzy - ma zaawansowaną wiedzę z zakresu psychologii biznesu oraz wiedzę na temat psychologicznych aspektów zarządzania zmianą, a także procesów grupowych w organizacji umożliwiających skuteczne zarządzanie zespołem;
 2. w zakresie umiejętności - diagnozuje potrzeby i potencjał pracowników, efektywnie zarządza zespołem, w tym deleguje zadania, motywuje pracowników, rozwiązuje konflikty;
 3. w zakresie kompetencji społecznych - jest gotowy do ustawicznego rozwijania swoich kompetencji komunikacyjnych oraz przestrzegania zasad etycznych, norm społecznych i kulturowych w kontaktach interpersonalnych.

Zestawy efektów uczenia się

1) Diagnoza potrzeb i potencjału pracowników

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

1. Wie jakie metody diagnozowania i analizowania zachowań ludzkich oraz procesów grupowych w organizacji umożliwiają skuteczne zarządzanie zespołem

Kryteria weryfikacji:

- a. wymienia metody diagnozowania zachowań ludzkich
- b. opisuje i charakteryzuje procesy grupowe
- c. podaje przykłady narzędzi diagnostycznych
- d. charakteryzuje uwarunkowania rozwoju i możliwości zwiększenie potencjału pracowników

2. Potrafi diagnozować potrzeby i potencjał pracowników oraz skutecznie wykorzystuje tę wiedzę w procesach rekrutacji, oceny i rozwoju personelu

Kryteria weryfikacji:

- a. dobiera właściwe metody i narzędzia diagnostyczne
- b. stosuje odpowiednie metody diagnozy potencjału rozwojowego i zawodowego pracowników
- c. diagnozuje profil zainteresowań zawodowych pracowników
- d. stosuje poprawnie technikę portfolio personalnego
- e. korzysta z koncepcji "kotwic kariery" E.M. Scheina
- f. identyfikuje podstawowe błędy w ocenie potencjału rozwojowego pracowników

2) Podejmowanie decyzji menedżerskich

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

1. Rozumie aktualne trendy i innowacje w obszarze psychologii biznesu, w tym nowatorskie podejścia do rozwoju osobistego i zawodowego pracowników

Kryteria weryfikacji:

- a. omawia aktualne trendy w obszarze psychologii biznesu
- b. identyfikuje nowe strategie rozwoju osobistego i zawodowego pracowników
- c. wskazuje możliwe działania innowacyjne w obszarze psychologii biznesu
- d. rozpoznaje, co motywuje pracowników i co może zwiększyć ich lojalność wobec firmy
- e. wskazuje trendy wspierające innowacyjne modele biznesu

2. Potrafi analizować dane i wyciągać wnioski na podstawie psychologicznych aspektów funkcjonowania organizacji, co umożliwia podejmowanie trafnych decyzji menedżerskich

Kryteria weryfikacji:

- a. analizuje dane na podstawie psychologicznych aspektów funkcjonowania organizacji
- b. identyfikuje problemy i przedstawia działania naprawcze
- c. dostosowuje strategie zarządzania i podejmuje konkretne działania w celu rozwoju organizacji
- d. szacuje możliwości zrealizowania danej opcji działania, biorąc pod uwagę różne elementy procesu decyzyjnego
- e. ocenia skuteczność podejmowanych działań

3) Zarządzanie zespołem

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

1. Zna w zaawansowanym stopniu teorie i modele psychologiczne stosowane w kontekście biznesowym, takie jak teoria motywacji, komunikacji interpersonalnej czy zarządzania konfliktem

Kryteria weryfikacji:

- a. charakteryzuje rodzaje motywacji
- b. wskazuje sposoby motywowania pracowników
- c. omawia zasady poprawnej komunikacji interpersonalnej
- d. omawia warunki skutecznej perswazji
- e. rozpoznaje przejawy manipulacji
- f. identyfikuje przejawy konfliktu
- g. wyjaśnia dynamikę konfliktu na założeniach koncepcji Analizy Transakcyjnej

2. Posiada wiedzę na temat psychologicznych aspektów zarządzania zmianą, co pozwala na skuteczne wdrożenie nowych strategii i rozwiązań w organizacji

Kryteria weryfikacji:

- a. definiuje zmianę
- b. wymienia fazy zarządzania zmianą
- c. identyfikuje przyczyny powstawania oporu wobec zmiany
- d. wskazuje, jak kontrolować przebieg zmiany
- e. określa kluczowe role w procesie zarządzania zmianą
- f. opisuje modele zarządzania zmianą

3. Potrafi efektywnie zarządzać zespołem, w tym deleguje zadania, motywuje pracowników i rozwiązuje konflikty

Kryteria weryfikacji:

- a. przedstawia modele przywództwa i narzędzia zarządzania sobą i zespołem
- b. dobiera poziom trudności zadań do umiejętności pracowników
- c. demonstruje różne style delegowania
- d. stosuje zróżnicowane formy motywowania pracowników
- e. przedstawia różne sposoby rozwiązywania konfliktów

4. Rozwija umiejętności empatii i wsparcia w kontekście zarządzania personelem, co prowadzi do lepszego zrozumienia potrzeb pracowników oraz budowania pozytywnego środowiska pracy

Kryteria weryfikacji:

- a. jest gotów udzielić pomocy i wsparcia pracownikom zgłaszającym trudności w realizacji zadania
- b. bierze pod uwagę potrzeby i możliwości pracowników
- c. jest taktowny w kontaktach z pracownikami

5. Nabywa umiejętności skutecznego przywództwa i mentorowania, umożliwiającego inspirację oraz rozwój zawodowy członków zespołu

Kryteria weryfikacji:

- a. w procesie projektowania działań potrafi przyjąć różne role i różne perspektywy
- b. w komunikacji uwzględnia potrzeby informacyjne odbiorców komunikatów
- c. jest gotów do udzielania profesjonalnego wsparcia w celu budowania bezpiecznego środowiska pracy
- d. sprawnie podejmuje decyzje, skutecznie negocjuje, komunikuje się oraz współdziała z innymi

4) Doskonalenie własnego warsztatu pracy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

1. Doskonali umiejętności komunikacyjne w kontekście biznesowym, w tym skuteczne negocjacje, perswazję oraz prezentacje przed różnymi grupami interesariuszy

Kryteria weryfikacji:

- a. tworzy skuteczne komunikaty, w których jasno wyraża myśli i emocje
- b. wykorzystuje różnorodne strategie negocjacji
- c. stosuje skuteczne strategie perswazji
- d. potrafi zbudować swój pozytywny wizerunek jako lidera
- e. potrafi zidentyfikować potrzeby interesariuszy i odpowiednio je zaspokajać

2. Doskonali umiejętności budowania i utrzymywania pozytywnych relacji interpersonalnych w oparciu o ciągły samorozwój

Kryteria weryfikacji:

- a. ustawicznie rozwija swoje kompetencje komunikacyjne
- b. przestrzega zasad etycznych, norm społecznych i kulturowych w kontaktach interpersonalnych
- c. szanuje godność osobistą, przekonania i wartości osób, z którymi wchodzi w relację

Instytucje certyfikujące i podmioty powiązane z kwalifikacją

#	Instytucje certyfikujące (IC)	Instytucje walidujące
1	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu - Akademia Nauk Stosowanych	

Instytucja, która włączyła kwalifikację do ZSK

Zachodniopomorska Szkoła Biznesu - Akademia Nauk Stosowanych