



UNIwersytet
Śląski w
Katowicach



Studia podyplomowe Lider – kreowanie przywództwa i rozwoju zawodowego

Numer usługi 2024/12/02/9817/2443915

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Studia podyplomowe

🕒 178 h

📅 15.03.2025 do 15.02.2026

6 800,00 PLN brutto

6 800,00 PLN netto

38,20 PLN brutto/h

38,20 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kandydaci Studia podyplomowe skierowane są dla pracowników korporacji, managerów, kierowników, dyrektorów, nauczycieli i wykładowców akademickich, pracowników instytucji państwowych, polityków, samorządowców oraz absolwentów studiów I, II lub III stopnia, którzy chcą zdobyć umiejętności interpersonalne, kierownicze i przywódcze niezbędne w każdej branży i na każdym stanowisku. W szczególnym stopniu adresatami programu studiów są: • managerowie/liderzy/kierownicy, chcący rozwijać kompetencje przywódcze; • pracownicy planujący rozwój swojej ścieżki kariery w kierunku zajmowania się przywództwem w organizacji lub sprawami menedżerskimi; • obecni i przyszli liderzy; • pracownicy korporacji, dyrektorzy; • wykładowcy akademicki, nauczyciele; • pracownicy administracyjni; • pracownicy instytucji państwowych; • radni, politycy, samorządowcy.
Minimalna liczba uczestników	12
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	28-02-2025

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	178
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	prowadzenie studiów podyplomowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest zdobycie wysokorozwiniętych umiejętności miękkich, w tym interpersonalnych, kierowniczych i lidarskich, aby w jak najbardziej efektywny sposób zarządzać zespołami (np. przeprowadzać negocjacje, prowadzić coaching członków zespołu, wyznaczać cele i oceniać ich realizację, delegować zadania, rozwiązywać konflikty, skutecznie motywować itp.) oraz w jak najbardziej efektywny sposób zarządzać sobą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Słuchacz zna modele przywództwa oraz sposoby zarządzania zespołem i budowania autorytetu, zna sposoby motywacji pracowników i automotywacji, P6S_WG, P6S_WK	Werykacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma werykacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp	Prezentacja
Słuchacz zna mechanizmy perswazji, wywierania wpływu, asertywności i manipulacji, zna sposoby zarządzania emocjami i stresem, P6S_WG, P6S_WK	Weryfikacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp.	Prezentacja
Słuchacz ma wiedzę na temat autoprezentacji i autopromocji, kreowania wizerunku, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz zna elementy protokołu dyplomatycznego i etykiety, P6S_WG, P6S_WK	Weryfikacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp.	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Słuchacz ma wiedzę na temat interaktywnego procesu rozwoju, poprzez metody związane z psychologią i realizowaniem procesu decyzyjnego do zaspokajania potrzeb, P6S_WG, P6S_WK	Weryfikacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp.	Prezentacja
Słuchacz ma wiedzę z zakresu tworzenia prezentacji multimedialnych w programach: MS Power Point, Prezi: ma wiedzę w zakresie prezentacji biznesowych i wystąpień publicznych, P6S_WG, P6S_WK	Weryfikacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp.	Prezentacja
Słuchacz potrafi opanować stres i emocje, ma umiejętność autoprezentacji i autopromocji, umie właściwie zastosować poznane techniki zapobiegania konfliktom i ich rozwiązywania, potrafi zachowywać się zgodnie z zasadami protokołu dyplomatycznego i etykiety, potrafi umiejętnie wykorzystać techniki wymowy i emisji głosu, potrafi skutecznie podejmować decyzję w celu zaspokajania potrzeb, P6S_UW, P6S_UK	Weryfikacja umiejętności na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np. zadania problemowe, wystąpienia itp.	Prezentacja
Słuchacz potrafi zarządzać zespołem i budować swój autorytet, potrafi zarządzać czasem, potrafi skutecznie podejmować decyzję w celu zaspokajania potrzeb, P6S_UO, P6S_UK	Weryfikacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp.	Prezentacja
Słuchacz potrafi wykorzystać wiedzę z zakresu komunikacji werbalnej i niewerbalnej, P6S_UK	Weryfikacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp.	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Sluchacz posiada umiejętność profesjonalnych wystąpień publicznych i biznesowych, potrafi kreować swój wizerunek w rzeczywistości społecznej oraz w mediach społecznościowych, P6S_UW	Weryfikacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp.	Prezentacja
Sluchacz potrafi kreować wizję firmy, potrafi przekonać zespół do swojej wizji i mobilizować zespół do efektywnej pracy, P6S_UW, P6S_UO, P6S_UK	Weryfikacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp.	Prezentacja
Sluchacz ma umiejętność wyznaczania sobie celów zawodowych i podejmowania działań w kierunku ich realizacji, P6S_UU, P6S_UW	Weryfikacja wiedzy na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny/ pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), wystąpienia itp.	Prezentacja
Sluchacz studiów podyplomowych posiada kompetencje odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych, w tym: rozwijania dorobku zawodu, podtrzymywania etosu zawodu, przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej oraz działania na rzecz przestrzegania tych zasad, P6S_KR	Weryfikacja kompetencji społecznych na podstawie treści programowych modułu. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np. prowadzenie/ udział w dyskusji, przygotowanie wystąpienia na wybrany temat, krytyczna analiza wystąpień	Prezentacja
Sluchacz studiów podyplomowych posiada kompetencje myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, P6S_KO Uczestnik studiów podyplomowych rozumie potrzebę ciągłego dokształcania się zawodowego i rozwoju osobistego, dokonuje samooceny własnych kompetencji i doskonali umiejętności, wyznacza kierunki własnego rozwoju i kształcenia, P6S_KK	Weryfikacja kompetencji społecznych na podstawie treści programowych modułu. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np. prowadzenie/ udział w dyskusji, przygotowanie wystąpienia na wybrany temat, krytyczna analiza wystąpień Weryfikacja kompetencji społecznych na podstawie treści programowych modułu. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np. prowadzenie/ udział w dyskusji, przygotowanie wystąpienia na wybrany temat, krytyczna analiza wystąpień	Prezentacja Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Słuchacz studiów podyplomowych ma kompetencje służące budowaniu przywództwa, zarządzania zespołem i zarządzania czasem. Jest zdolny do zorganizowanej pracy w zespole i do przyjmowania w niej różnych ról. Jest zdolny do określenia priorytetów oraz do samodzielnego planowania i organizowania swoich działań oraz działań zespołu. Doskonali swoje umiejętności interpersonalne, P6S_KO, P6S_KR	Weryfikacja kompetencji społecznych na podstawie treści programowych modułu. Forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np. prowadzenie/ udział w dyskusji, przygotowanie wystąpienia na wybrany temat, krytyczna analiza wystąpień	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Czas trwania:

Semestry: 2

Liczba godzin: 178

Organizacja zajęć: Zajęcia odbywają się około dwa razy w miesiącu w wybrane soboty lub niedziele.

1 godzina dydaktyczna = 1 godzina akademicka (45 minut)

Wykaz treści realizowanych podczas studiów:

Cykl spotkań z liderami - buissnes meetings - 20h, 4 punkty ECTS

Psychologia komunikacji interpersonalnej - trening - 26h, 4 punkty ECTS

Sztuka dyplomacji - protokół dyplomatyczny i etykieta - 10h, 2 punkty ECTS

Negocjacje i mediacje - 8h, 2 punkty ECTS

Zarządzanie pokoleniami w organizacji - 8h, 2 punkty ECTS

Multimedialne prezentacje biznesowe - 12h, 2 punkty ECTS

Warsztaty coachingowe - 12h, 2 punkty ECTS

Wystąpienia publiczne - 12h, 2 punkty ECTS

Misja LIDER - trening - 26h, 4 punkty ECTS

Trening zarządzania czasem, automotywacji i efektywności - 8h, 1 punkt ECTS

Zarządzanie emocjami i stresem - 8h, 1 punkt ECTS

Work-life balance w biznesie - 8h, 1 punkt ECTS

Trening emisji głosu i technik wymowy - 8h, 1 punkt ECTS

Wizerunek w biznesie - 12h, 2 punkty ECTS

Dokument ukończenia studiów:

1. świadectwo ukończenia studiów podyplomowych wydane przez Uniwersytet Śląski w Katowicach
2. zaświadczenie o uzyskanych kompetencjach wraz z opisem efektów uczenia się oraz przeprowadzonej walidacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Misja LIDER - trening	16-03-2025	10:15	13:00	02:45
2 z 15 Sztuka dyplomacji - protokół dyplomatyczny i etykieta	16-03-2025	13:30	18:00	04:30
3 z 15 Cykl spotkań z LIDERAMI - business meeting	30-03-2025	09:00	11:15	02:15
4 z 15 Misja LIDER - trening	30-03-2025	11:30	18:00	06:30
5 z 15 Wizerunek w biznesie	05-04-2025	09:00	18:30	09:30
6 z 15 Cykl spotkań z LIDERAMI - business meetings	13-04-2025	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Negocjacje i mediacje	13-04-2025	12:30	16:00	03:30
8 z 15 Cykl spotkań z LIDERAMI - business meetings	11-05-2025	09:00	11:15	02:15
9 z 15 Sztuka dyplomacji - protokół dyplomatyczny i etykieta	11-05-2025	12:00	17:30	05:30
10 z 15 Cykl spotkań z LIDERAMI - business meetings	25-05-2025	10:00	13:00	03:00
11 z 15 Psychologia komunikacji interpersonalnej - trening	25-05-2025	13:30	19:00	05:30
12 z 15 Psychologia komunikacji interpersonalnej - trening	01-06-2025	09:00	18:00	09:00
13 z 15 Prezentacje biznesowe	14-06-2025	09:00	18:30	09:30
14 z 15 Negocjacje i mediacje	22-06-2025	09:00	12:00	03:00
15 z 15 Psychologia komunikacji interpersonalnej - trening	22-06-2025	12:30	18:15	05:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

38,20 PLN

Koszt osobogodziny netto

38,20 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 8



1 z 8

dr Executive MBA Katarzyna Juszczyk, prof. UŚ

Kierownik studiów podyplomowych absolwentka studiów Executive MBA Gdańskiej Fundacji Kształcenia Menedżerów. Ukończyła szkolenie „Soft skills” w Uniwersytecie Wageningen w Holandii. Specjalizuje się w wystąpieniach publicznych, komunikacji interpersonalnej, treningu liderским oraz prowadzi cykl spotkań z Liderami – business meetings.



2 z 8

Agata Krawczyk-Kalitowska

Absolwentka socjologii i pedagogiki oraz trener interpersonalny. Od 9 lat czynny mediator wpisany na listę stałych mediatorów przy Sądzie Okręgowym w Katowicach. Specjalizuje się w mediacjach i negocjacjach.



3 z 8

dr hab. Rafał Muster, prof. UŚ

Socjolog, adiunkt w Zakładzie Socjologii Organizacji, Gospodarki i Metodologii Badań Społecznych w Instytucie Socjologii Uniwersytetu Śląskiego. W latach 2009 – 2010 pełnił rolę eksperta Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Katowicach w projekcie monitorowania regionalnego rynku pracy. Swoje zainteresowania naukowe koncentruje w tematyce rynku pracy, socjologii bezrobocia oraz problematyki zarządzania zasobami ludzkimi.



4 z 8

Leszek Kazimierski

Dyplomata oraz wykładowca w Katedrze Unesco na Uniwersytecie Jagiellońskim. Trener, doradca, menedżer projektów szkoleniowych i doradczych dla wielu znanych firm i korporacji. Autor fachowych artykułów i porad w czasopismach branżowych i popularnych periodykach oraz autor książek z zakresu sztuki wystąpień publicznych, savoir-vivre'u, protokołu dyplomatycznego i autoprezentacji.



5 z 8

Izabela Orłowska

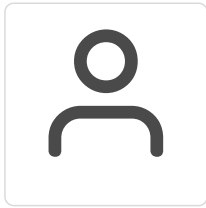
Osobista stylistka, kreatorka wizerunku. Prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu kreowania wizerunku i stylizacji oraz dress codu. Dokonuje metamorfoz wizerunkowych kobiet i mężczyzn. Jest autorką fachowych artykułów w czasopismach i portalach internetowych. Występowała w programie: „Rodzaj Żeński” w Telewizji Polskiej, Program 3 Katowice. W swojej pracy kieruje się słowami Coco Chanel: „Moda przemija, styl pozostaje”.



6 z 8

Katarzyna Kiepas-Remesz

Psycholog z kilkunastoletnim doświadczeniem oraz certyfikowany coach w ramach Polskiej Szkoły Coachingu. Specjalizuje się w psychologii komunikacji interpersonalnej, zarządzaniu czasem, automotywacji i efektywności oraz coachingu.



7 z 8

dr hab. Tomasz Huk, prof. UŚ

Specjalizuje się w wykorzystaniu mediów cyfrowych w promocji i wizerunku. Jego zainteresowania związane są również z przygotowaniem materiałów promocyjnych i prezentacji. Ważne miejsce w pracy Tomasza Huka zajmuje kreowanie specyficznego dla danej organizacji, instytucji czy firmy przestrzeni i klimatu w świecie realnym i wirtualnym. W swojej pracy wykorzystuje programy i aplikacje komputerowe do edycji zdjęć i filmów.



8 z 8

dr hab. Marek Rachoń

Aktor, trener, logopeda, pedagog. Adiunkt na Wydziale Wokalno-Aktorskim Akademii Muzycznej w Łodzi, gdzie wykłada Dykcję, Piosenkę aktorską oraz Podstawy gry aktorskiej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymają materiały dydaktyczne w postaci: prezentacji z zajęć, plików PDF, linków

Warunki uczestnictwa

Ukończenie studiów wyższych (minimum I stopień)

Informacje dodatkowe

Organizator zapewnia rozdzielność walidacji od procesu kształcenia.

Egzamin kończący studia w formie prezentacji.

Po ukończeniu studiów:

- będziesz posiadał wysoko rozwinięte kompetencje miękkie, które wpłyną na budowanie osobistej przewagi konkurencyjnej na rynku pracy, budowanie autorytetu oraz na osiąganie sukcesów zawodowych (awansów)
- będziesz mógł wykorzystać zdobyte umiejętności w zarządzaniu zespołem – byciu liderem, motywowaniu pracowników, rozwiązywaniu i zapobieganiu konfliktów, zarządzaniu czasem i emocjami
- będziesz posiadał umiejętności autoprezentacji, autopromocji, mediacji i negocjacji w biznesie, przygotowania profesjonalnych wystąpień publicznych, sztuki dyplomacji, kreowania wizerunku biznesowego i wystąpień publicznych.

Adres

ul. Bankowa 11
40-007 Katowice

Kontakt



Natalia Niedźwiedź

E-mail natalia.niedzwiedz@us.edu.pl

Telefon (+48) 537 864 895