



Negocjacje i mediacje - studia podyplomowe

Numer usługi 2025/12/12/9407/3209330

5 500,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

32,74 PLN brutto/h

32,74 PLN netto/h

Akademia
Górnośląska im.
Wojciecha
Korfańskiego w
Katowicach

★★★★★ 4,5 / 5

851 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 168 h

📅 28.03.2026 do 28.02.2027

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Studia adresowane są do menedżerów, pracowników firm, administracji państwowej i samorządowej, prawników, pracowników socjalnych, kuratorów, psychologów i pedagogów, którzy chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie umiejętności konstruktywnego rozwiązywania sporów z wykorzystaniem warsztatu negocjatora i mediatora. Oferta skierowana jest również do osób planujących rozwój zawodowy w kierunku mediacji lub negocjacji oraz zainteresowanych zdobyciem kompetencji potrzebnych do pracy w tych obszarach.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

35

Data zakończenia rekrutacji

13-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

168

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 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Negocjacje i mediacje - studia podyplomowe” potwierdza przygotowanie do konstruktywnego rozwiązywania konfliktów na drodze negocjacji i mediacji oraz do stosowania skutecznych strategii i technik mediacyjnych i negocjacyjnych w środowisku zawodowym i społecznym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje mechanizmy powstawania konfliktów oraz ich dynamikę.	Opisuje etapy eskalacji konfliktu. Wyjaśnia psychologiczne i komunikacyjne czynniki wpływające na konflikt.	Test teoretyczny
Klasyfikuje strategie i style negocjacji stosowane w różnych kontekstach zawodowych.	Wskazuje różnice między strategiami rywalizacji, kooperacji i kompromisu. Dobiera style negocjacyjne do określonych sytuacji.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady, procedury i ramy prawne mediacji w sprawach karnych, cywilnych i rodzinnych.	Przedstawia przebieg postępowania mediacyjnego zgodnie z obowiązującymi przepisami. Rozróżnia kompetencje mediatora w poszczególnych typach spraw.	Test teoretyczny
Stosuje techniki komunikacji interpersonalnej w sytuacjach konfliktowych.	Dobiera adekwatne techniki komunikacyjne do przebiegu konfliktu. Wykorzystuje narzędzia facylitacyjne w moderowaniu dyskusji.	Test teoretyczny
Przeprowadza proces negocjacyjny zgodnie z jego etapami i przyjętą strategią.	Projektuje plan negocjacji z uwzględnieniem celów stron. Prowadzi negocjacje, stosując strategie adekwatne do sytuacji.	Test teoretyczny
Prowadzi mediację zgodnie z zasadami etyki, procedurą oraz rolą mediatora.	Organizuje sesję mediacyjną w oparciu o obowiązującą procedurę. Formułuje propozycje ugodowe zgodne z zasadami prawa.	Test teoretyczny
Ocenia własne zachowania w sytuacjach konfliktowych i przyjmuje odpowiedzialność za przebieg komunikacji.	Analizuje reakcje emocjonalne pojawiające się w konflikcie. Uzasadnia wybrane sposoby radzenia sobie z napięciem i presją.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Współpracuje w procesie rozwiązywania konfliktów, respektując zasady dialogu i bezstronności.	Wykazuje gotowość do wspólnego poszukiwania rozwiązań. Ocenia zachowania zagrażające bezstronności mediatora.	Test teoretyczny
Rozwija postawę empatii i szacunku wobec stron konfliktu.	Wskazuje zachowania wspierające budowanie zaufania. Komentuje skutki braku empatii w procesie rozwiązywania konfliktów.	Test teoretyczny

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

BLOK I. Kompetencje negocjatora I mediatora - (40 godz.)

☒ Komunikacja interpersonalna w konflikcie (8 godz.)

☒ Psychologia konfliktu (8 godz.)

☒ Facylitacja (8 godz.)

☒ Techniki wywierania wpływu społecznego (8 godz.)

☒ Asertywna postawa w konflikcie (4 godz.)

☒ Zarządzanie emocjami w konflikcie (4 godz.)

BLOK II. Metodyka pracy negocjatora - (56 godz.)

☒ Wprowadzenie do negocjacji (8 godz.)

☒ Trening umiejętności negocjatora (8 godz.)

☒ Negocjacje wielostronne i między kulturowe (8 godz.)

☒ Negocjacje handlowe (16 godz.)

☒ Style i strategie negocjacji w pracy menadżera (8 godz.)

☒ Techniki radzenia sobie z manipulacją w negocjacjach (8 godz.)

BLOK III. Metodyka pracy mediatora - (64 godz.)

☒ Wprowadzenie do mediacji (8 godz.)

☒ Mediacje w sprawach karnych (8 godz.)

☒ Mediacje w sprawach rodzinnych i nieletnich (8 godz.)

☒ Mediacje w sprawach cywilnych (8 godz.)

☒ Mediacje w prawie pracy (8 godz.)

☒ Konstruowanie umów i ugód w sprawach cywilnych (8 godz.)

☒ Etyka w pracy mediatora (4 godz.)

☒ Prawne aspekty mediacji karnych, cywilnych, rodzinnych i w sprawach nieletnich. Praktyka mediacyjna w sądach i prokuraturze (12 godz.)

Seminarium dyplomowe - (8 godz.)

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi w które wliczone są przerwy. Długość przerw może ulec zmianie w porozumieniu między Uczestnikami a wykładowcą.

Ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 1h dydaktyczna = 45 minut (zegarowe).

Czas trwania: 2 semestry.

Dni zajęć: sobota, niedziela w godz. 08:00-16:00

Łączna ilość godzin: 168 godzin kontaktowych.

Liczba godzin zajęć teoretycznych: 84 godzin

Liczba godzin zajęć praktycznych: 84 godzin

Program umożliwia uzyskanie 30 punktów ECTS.

Zajęcia na studiach prowadzone są w formie ćwiczeń, rozmów na żywo, analizy kasusów, testów, współdzielenia ekranu oraz dyskusji moderowanych na czacie w czasie rzeczywistym.

Zajęcia są prowadzone przez praktyków z wieloletnim doświadczeniem - trenerów biznesu, czynnych mediatorów oraz sędziów Sądów Rejonowych.

Aktywizująca Uczestników forma prowadzenia zajęć pozwoli na wyćwiczenie umiejętności rozwiązywania problemów zarówno przedstawianych przez wykładowcę jak i podnoszonych na bieżąco przez słuchaczy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	32,74 PLN
Koszt osobogodziny netto	32,74 PLN

Prowadzący

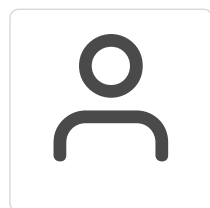
Liczba prowadzących: 4



1 z 4

Aleksandra Skwara

Psycholog, terapeuta, trener (poziom 5 EQF – starszy trener z rekomendacją trenerską II stopnia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego), certyfikowany coach ICC, doświadczony mediator sądowy i pozasądowy. Mediacjami zajmuje się od 1999 roku, a jej praktyka dotyczy mediacji karnych, rodzinnych i cywilnych; jest wpisana na listę stałych mediatorów Sądu Okręgowego w Katowicach. Wspiera organizacje w rozwiązywaniu konfliktów pracowniczych. Absolwentka licznych szkoleń z mediacji, w tym podyplomowych studiów Negocjacje i mediacje w SWPS, a także dwuletniego szkolenia dla mediatorów rodzinnych zgodnego ze standardami Europejskiego Forum Mediacji Rodzinnych. Swoje umiejętności doskonaliła m.in. pod kierunkiem Christophera Moore (USA), Lisy Parkinson (Wielka Brytania), Constanzy Marzotto (Włochy) i Daniela Bustelo (Hiszpania). W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie rozwijała doświadczenie zawodowe w wymienionych obszarach specjalizacji.

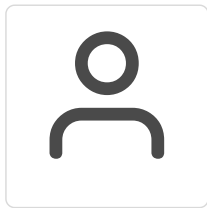


2 z 4

Andrzej Niemczyk

Trener specjalizujący się w przygotowaniu i prowadzeniu negocjacji oraz w szkoleniach menedżerskich, handlowych i trenerskich. Prowadził szkolenia dla negocjatorów, kupców, sprzedawców i menedżerów na każdym szczeblu zarządzania, a także wspierał zespoły negocjacyjne jako członek zespołu w rzeczywistych procesach negocjacyjnych. Wykładowca Akademii Górnośląskiej, autor i współautor ośmiu książek dotyczących zarządzania, sprzedaży, efektywności osobistej i prowadzenia szkoleń, w tym podręcznika „O negocjatorach i negocjacjach”.

Publikuje liczne artykuły z zakresu zarządzania w czasopismach branżowych. Trener w firmach Szkolenia Aniemczyk.pl, Training Partners oraz Spectrum Consulting. W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie rozwijał doświadczenie zawodowe w wymienionych obszarach specjalizacji.



3 z 4

Dawid Stanik

Psycholog, absolwent studiów doktoranckich w Katedrze Psychologii Menedżerskiej Uniwersytetu Śląskiego, trener-praktyk związany z branżą szkoleniową od 2005 roku. Prowadził szkolenia dla organizacji z sektorów informatycznego, FMCG, farmaceutycznego, budowlanego, energetycznego i finansowego, wykorzystując dziesięcioletnie doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej i B2B oraz trzyletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami handlowymi. Piastował stanowiska menedżerskie w branży meblowej i wydawniczej, m.in. w Polskapresse Sp. z o.o., gdzie kierował zespołem przedstawicieli handlowych i działem call-center, współtworząc projekt dziennika „POLSKA The Times” oraz wdrażając moduły systemu CRM. Realizował projekty negocjacyjne handlowe i kupieckie oraz doradzał w przygotowaniu Dyrektorów Sprzedaży i Zakupów do prowadzenia strategicznych negocjacji. Posiada doświadczenie trenerskie zdobywane również w największej firmie szkoleniowej w Polsce oraz w dużym koncernie farmaceutycznym, gdzie tworzył i wdrażał standardy pracy i modele sprzedaży. W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie rozwijał doświadczenie zawodowe w wymienionych obszarach specjalizacji.



4 z 4

dr Jarosław Polak

Absolwent psychologii i filozofii na Uniwersytecie Śląskim, psychoterapeuta specjalizujący się w leczeniu zaburzeń osobowości, adiunkt na Wydziale Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu Śląskiego w Katedrze Psychologii Pracy i Organizacji, gdzie prowadzi badania dotyczące religijności i duchowości. Realizował projekty doradcze i szkoleniowe w zakresie rozwoju pracowników dla banków, firm produkcyjnych i instytucji publicznych, zdobywając doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i doradztwa personalnego. W ciągu ostatnich 5 lat łączy działalność naukową z praktyką doradczą, rozwijając kompetencje w zakresie psychologii pracy i organizacji, a także szkoląc kadry menedżerskie i pracowników różnych sektorów gospodarki. Posiada doświadczenie trenerskie w prowadzeniu szkoleń i warsztatów dla klientów indywidualnych i organizacyjnych w Polsce. W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie rozwijał doświadczenie zawodowe i naukowe w wymienionych obszarach specjalizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne przekazywane są uczestnikom drogą elektroniczną – za pośrednictwem poczty e-mail. Uczestnicy otrzymają materiały bezpośrednio związane z realizowaną usługą rozwojową, takie jak: skrypty, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnych formatach.

Warunki uczestnictwa

Na studia przyjmowane są osoby z wyższym wykształceniem.

Zapis w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) nie jest równoznaczny z przyjęciem na studia w Uczelni. Warunkiem przyjęcia na studia jest rejestracja w systemie internetowej rekrutacji, złożenie kompletu wymaganych dokumentów oraz dopełnienie wszystkich formalności.

Informacje dodatkowe

Organizator zapewnia rozdzielenie walidacji od procesu kształcenia.

Dokumentem potwierdzającym ukończenie studiów podyplomowych jest Świadectwo ukończenia studiów.

Ukończenie studiów daje uprawnienia do samodzielnego prowadzenia mediacji i ubiegania się o wpis do Sądu Okręgowego na listę stałych mediatorów sądowych.

Studia prowadzone we współpracy z Ośrodkiem Kształcenia Ustawicznego MEDITOR.

Usługi realizowane przez Akademię (usługi kształcenia realizowane przez uczelnię) są zwolnione z VAT na podstawie Art. 43 ust. 1 pkt. 26 ustawy o Vat i §3 ust. 1 pkt 13 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług, cena brutto = netto.

Wszystkie osoby prowadzące posiadają doświadczenie zawodowe zdobyte w okresie ostatnich 5 lat przed wprowadzeniem danych do BUR.

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformy Ms Teams, Zoom.

Minimalne wymagania sprzętowe: Urządzenie z dostępem do Internetu (telefon, tablet, komputer). Sprawny mikrofon i kamera internetowa.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8mb/s, ping 15 ms.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie przeglądarki internetowej najnowszej wersji.

Kontakt



SVITLANA BLINOVA

E-mail svitlana.blinova@akademiagornoslaska.pl

Telefon (+48) 32 3570 584