

# Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE



## Program studiów

**7**

**130**

**8**

**2**

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

### Osobiste kompetencje negocjatora (32 godz.)

#### ▪ Osobiste kompetencje negocjatora (16 godz.)

błędy w postrzeganiu, zakłócenia w komunikacji, bariery i przeszkody komunikacyjne, modele komunikacyjne – rozpoznawanie intencji rozmówcy  
indywidualne style komunikowania się  
narzędzia efektywnego porozumiewania się  
komunikacja niewerbalna  
wymiary i kreowanie wizerunku

#### ▪ Trening odporności psychicznej (16 godz.)

stres nie istnieje! Pomiedzy sytuacją trudną a reakcjami stresowymi  
odporność psychiczna – fakty i mity, metody i narzędzia rozwoju  
radzenie sobie z negatywnymi przekonaniemami – elementy terapii kognitywnej  
zarządzanie emocjami – elementy terapii akceptacji i zaangażowania w codziennym funkcjonowaniu  
jak sprawić, by dyskomfort stał się paliwem napędowym do działania  
rozwijanie siły psychicznej w trudnych relacjach interpersonalnych  
zarządzanie energią – jak czerpać z 4 źródeł energii

### Negocjacje (48 godz.)

#### ▪ Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University (16 godz.)

#### ▪ Siła w negocjacjach (8 godz.)

źródła siły w negocjacjach – siła „nad” i siła „od” – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia (BATNA)  
trening

#### ▪ Negocjacje z punktu widzenia teorii gier (8 godz.)

wykorzystanie modeli teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej i opracowywania strategii prowadzenia rozmów  
trening

#### ▪ Negocjacje z partnerami społecznymi (związki zawodowe, organizacje pozarządowe, nieformalne grupy obywateli) (8 godz.)

specyfika negocjacji z partnerami społecznymi  
formalni i nieformalni partnerzy w przedsiębiorstwie  
pozycje partnerów społecznych  
typologia zbiorowych stosunków pracy  
trening

#### ▪ Negocjacje złożone – trening negocjacyjny (8 godz.)



## **Psychologia wpływu społecznego i zmiany postaw oraz psychologiczne aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach (32 godz.)**

- **Perswazja w negocjacjach (8 godz.)**
  - wiarygodność nadawcy przekazu
  - rola atrakcyjności osoby przekonującej w skuteczności przekazu
  - argumenty logiczne i emocjonalne – konstruowanie komunikatów perswazyjnych
  - kolejność przekazywanych argumentów
  - efekt bumerangu w perswazji, dostosowanie sposobu perswazji do odbiorcy przekazu
  - środki językowe wzmacniające siłę oddziaływania
- **Techniki manipulacji oraz inne sytuacje trudne i obrona przed nimi (8 godz.)**
  - istota manipulacji
  - mechanizmy psychologiczne i społeczne wykorzystywane w manipulacjach
  - manipulacje językiem, komunikacja asertywna w trudnych sytuacjach negocjacyjnych
  - obrona przed nieczystymi posunięciami drugiej strony
  - trening
- **Psychologia podejmowania decyzji (16 godz.)**
  - zasady efektywnego podejmowania decyzji
  - pułapki procesu decyzyjnego
  - 7 grzechów głównych negocjatorów

## **Konflikty i ich rozwiązywanie (16 godz.)**

- **Konflikt (16 godz.)**
  - istota konfliktu, emocje – konstruktywne wykorzystanie i kontrola przyczyny
  - symptomy i detektory konfliktów
  - sposoby rozwiązywania konfliktów
  - style zachowań w sytuacji konfliktu
  - trening

## **Egzamin (2 godz.)**

- Egzamin

## **Forma zaliczenia**

- Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.