

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.