



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Negocjacje w biznesie - certyfikat Franklin University

STUDIA PODYPLOMOWE



Program studiów

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 przekonaniami – 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