UNIWERSYTET WSB MERITO OPOLE | 20 LAT

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Program

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! Pomiędzy 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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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.)

1. Konflikt (16 godz.)
    - istota konfliktu, emocje – konstruktywne wykorzystanie i kontrola
    - przyczyny

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.