

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
- 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
- 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.