

# 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.