

# **Negocjacje w biznesie - certyfikat Franklin University**

STUDIA PODYPŁOMOWE



**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 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

## **FORMA ZALICZENIA**

Dwa testy semestralne