

Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE



Program studiów

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 przekonaniemami – 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

Egzamin (2 godz.)

- Egzamin

Forma zaliczenia

- Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.