

# 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.