

Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE



Program zajęć

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 przekonaniem – 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 (2 godz.)

Forma zaliczenia

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