



Nazwa kursu/Poziom/Ilość godzin:

„Negotiations” /B2 / 10 godzin

Termin zajęć: do uzgodnienia

Prowadzący: mgr Anna Górską

Program:

Conflict – 2h

Powstawanie konfliktów, podłoża konfliktu i jego eskalacja, sposoby rozwiązywania konfliktów

Negotiations– 2h

Podstawowe pojęcia (BATNA, ZOPA, bargaining range, reservation point, itd.) przygotowanie do procesu negocjacyjnego (role w zespole negocjacyjnym).

Influencing People – 2h

Techniki wpływu społecznego (Cialdini), skuteczne sposoby przedstawiania argumentów

Strategies and Styles of Negotiations – 2h

Styl miękki, styl twardy, styl rzeczowy (Soft bargaining, hard bargaining, principled negotiations) Stanowiska i interesy w negocjacjach.

Negotiation Across Cultures – 2h

Different styles of negotiations across cultures

Zajęcia mają charakter seminaryjno-warsztatowy. Ich tematyka jest związana z powstawaniem konfliktów oraz ich rozwiązywaniem. Zajęcia mają na celu zaznajomienie z technikami negocjacyjnymi oraz technikami wywierania wpływu społecznego. Zajęcia będą urozmaicone scenkami i scenariuszami negocjacyjnymi, w których będziemy wykorzystywać poznane techniki.