**Program kursu**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tytuł kursu** | **Negocjacje** |
| **Adresat kursu** | **Kadra administracyjna UW** |
| **Informacje dotyczące prowadzącego kurs:** |
| **Imię i nazwisko** | **Michał Skoniecki** |
| **Kontakt** | **michal.skoniecki@gmail.com** |
| **Informacje dotyczące kursu:** |
| **Liczba godzin dydaktycznych** | **8** |
| **Termin kursu**  | **09.03.2023** |
| **Dni i godziny zajęć** | 1  | 9.00-16.00 |
| **Miejsce prowadzenia zajęć** | Dobra 55, sala 1.128 |
| **Rodzaj prowadzonych zajęć** | Warsztat- ćwiczenia |
| **Opis programu zajęć** | 1. Pretest
2. Techniki Twarde - Praca w grupach
3. Techniki Relacyjne - Praca w grupach
4. Gra informacją podczas negocjacji - Praca w grupach
5. Gra czasem podczas negocjacji - Praca w grupach
6. Dobór miejsca negocjacji oraz sposoby jego aranżacji - Praca w grupach
7. Omówienie podstawowych zasad negocjacji
8. Czym jest ZOPA
9. Planowanie przebiegu rozmowy
10. Zapoznanie ze scenariuszami i ustalanie strategii negocjacyjnej w podgrupach
11. Negocjacje – scenariuszowe ćwiczenia praktyczne.
12. Omówienie gier negocjacyjnych w tym analiza potrzeb i argumentów drugiej strony oraz wnioski na przyszłość.
13. Posttest
 |
| **Efekty kształcenia:**Umiejętności:* + - * Obrony przed technikami twardymi
			* Obrony przed technikami miękkimi
			* Etycznego stosowania technik miękkich
			* Odpowiedniej gry informacją
			* Doboru czasu negocjacji
			* Doboru miejsca negocjacji
			* Stosowania odpowiednich strategii negocjacyjnych

Wiedza:* Znajomość technik twardych negocjacyjnych
* Znajomość technik miękkich negocjacyjnych
* Wiedza na temat sposobu prezentowania informacji podczas negocjacji
* Doboru miejsca negocjacji
* Gry czasem podczas negocjacji

Motywacja:* Świadomość istnienia różnych technik negocjacyjnych i możliwości wyboru odpowiednich dla siebie
* Przekonanie, że trzeba się dopasować pod kątem strategii negocjacyjnej do adwersarza
* Świadomość technik adwersarza, dzięki czemu można doskonalić warsztat i lepiej dostosowywać się do jego ruchów negocjacyjnych.
 |
| **Metody pracy:** * praca w parach
* praca w podgrupach
* prezentacje
* dyskusja na forum całej grupy
* studium przypadku
* ćwiczenia indywidualne
* odgrywanie scenek/ról

burze mózgów |
| **Metody weryfikacji efektów kształcenia:**Pretest/PosttestKontrola bieżąca |

Przygotował: Michał Skoniecki