**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/Posttest  Kontrola bieżąca | | |

Przygotował: Michał Skoniecki