



**Program szkolenia stacjonarnego  
„Negocjacje”  
realizowanego w ramach programu Inicjatywa Doskonałości  
– Uczelnia Badawcza (IDUB)**

W szkoleniu mogą uczestniczyć nauczyciele akademicy zatrudnieni w grupie badawczej i badawczo-dydaktycznej. Pozostali pracownicy mogą wziąć udział w szkoleniu pod warunkiem wykonywania obowiązków związanych z badaniami naukowymi.

Prowadzący: **dr Rafał Stefański**, Wydział Psychologii UW

Celem szkolenia jest doskonalenie umiejętności negocjacyjnych, w szczególności jako umiejętności rozwiązywania konfliktów i budowania współpracy wewnątrz organizacji oraz między i wewnątrz zespołów.

Program szkolenia obejmuje 12 godz. dydaktycznych i jest realizowany w formie 2-dniowej. W trakcie spotkań przewidziano przerwę.

**Po ukończeniu szkolenia uczestnik:**

- zna podstawowe terminy wykorzystywane w analizie sytuacji, przygotowaniach i strukturalizacji negocjacji,
- zna najbardziej rozpowszechnione modele negocjacji,
- potrafi przeanalizować sytuację konfliktową i przygotować się do negocjacji,
- jest świadomy wyboru określonej strategii negocjacyjnej i konsekwencji tego wyboru,
- umie zaplanować i uzasadnić proponowaną procedurę negocjacji,
- jest w stanie analizować własne interesy i interesy partnerów w negocjacjach oraz oddzielać te interesy od prezentowanych ofert, żądań a także spontanicznych i emocjonalnych zachowań partnerów w negocjacjach,
- potrafi szukać obszarów konfliktu, w których można budować korzystne porozumienia i stosować proponować różne sposoby budowania tych porozumień.

**Ramowy program:**

1. Struktura negocjacji.
2. Przygotowanie do negocjacji.
3. Konfrontacyjna strategia negocjacji – cele, wybrane techniki i niezbędne postawy/umiejętności .
4. Techniki wpływu, presji i sposoby radzenia sobie z nimi.
5. Strategia negocjacji oparta o interesy cele, wybrane techniki i niezbędne postawy/umiejętności.
6. Dobór strategii w zależności od sytuacji negocjacyjnej, relacji między stronami i własnymi celami w negocjacjach – własne studia przypadków.