

**PROGRAM PODYPLOMOWYCH STUDIÓW
NEGOCJACJE I MEDIACJE
Rok akademicki 2011/2012**

1. Istota negocjacji: 16 godz.

*zasady przygotowania do negocjacji indywidualnych i w zespole * strategię i taktyki negocjacyjne * trening

2. Główne determinanty prowadzenia negocjacji: 7 godz.

*dolna i górna linia * cele i punkty oporu * ZOPA * kwestie * interesy

3. Siła w negocjacjach: 9 godz.

*źródła siły w negocjacjach – siła „nad” i siła „od” – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia (BATNA) * trening

4. Negocjacje z punktu widzenia teorii gier: 8 godz.

*wykorzystanie modeli teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej i opracowywania strategii prowadzenia rozmów * trening

5. Osobiste kompetencje negocjatora: 14 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

6. 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

7. Techniki manipulacji oraz inne sytuacje trudne i obrona przed nimi: 16 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

8. Psychologia podejmowania decyzji: 7 godz.

*zasady efektywnego podejmowania decyzji * pułapki procesu decyzyjnego * 7 grzechów głównych negocjatorów

9. Techniki twórczego myślenia w rozwiązywaniu problemów negocjacyjnych:

9 godz.

*trening

10. Konflikt: 16 godz.

*istota konfliktu, emocje – konstruktywne wykorzystanie i kontrola * przyczyny * symptomy i detektory konfliktów * sposoby rozwiązywania konfliktów * style zachowań w sytuacji konfliktu * trening

11. Stres i sposoby radzenia sobie z nim: 6 godz.

*istota stresu * proces negocjacji jako sytuacja stresowa * indywidualny styl radzenia sobie ze stresem * poznawcze techniki radzenia sobie * nawyki antystresowe * twardość psychiczna (hardiness), jako narzędzie wspomagające efektywne radzenie sobie w negocjacjach * trening

12. 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

13. Mediacje: 16 godz.

*modele udziału trzeciej strony w rozwiązywaniu konfliktów – arbitraż * admonicja, med.-arbi. * procedury mediacyjne i etapy mediacji * dyrektywy dotyczące zachowań mediatora * strategiczny model mediacji * trening mediacyjny

14. Negocjacje złożone – trening negocjacyjny: 16 godz.

15. Seminarium podyplomowe – 4 godz.

Liczba godzin 160, 11 zjazdów