

Negocjacje w biznesie – certyfikat Franklin University

Forma studiów: Niestacjonarne
Sposób realizacji studiów: Online
CHORZÓW 2 semestry

Program studiów

Program studiów podyplomowych dla kierunku **Negocjacje w biznesie – certyfikat Franklin University**



Liczba miesięcy nauki: **9**



Liczba godzin: **128**



Liczbajazdów: **8**



Liczba semestrów: **2**

OSOBISTE KOMPETENCJE NEGOCJATORA (32 godz.)

1. Osobiste kompetencje negocjatora (16 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

Trening odporności psychicznej (16 godz.)

- stres nie istnieje! Pomiędzy sytuacją trudną a reakcjami stresowymi
- odporność psychiczna – fakty i mity, metody i narzędzia rozwoju
- radzenie sobie z negatywnymi przekonaniami – elementy terapii kognitywnej
- zarządzanie emocjami – elementy terapii akceptacji i zaangażowania w codziennym funkcjonowaniu
- jak sprawić, by dyskomfort stał się paliwem napędowym do działania
- rozwijanie siły psychicznej w trudnych relacjach interpersonalnych
- zarządzanie energią – jak czerpać z 4 źródeł energii

NEGOCJACJE (48 godz.)

- Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University (16 godz.)
- Siła w negocjacjach (8 godz.)
 - źródła siły w negocjacjach – siła „nad” i siła „od” – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia (BATNA)
 - trening
- Negocjacje z punktu widzenia teorii gier (8 godz.)

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

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
- Negocjacje złożone – trening negocjacyjny (8 godz.)

PSYCHOLOGIA WPŁYWU SPOŁECZNEGO I ZMIANY POSTAW ORAZ PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY PODEJMOWANIA DECYZJI W NEGOCJACJACH (32 godz.)

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

Techniki manipulacji oraz inne sytuacje trudne i obrona przed nimi (8 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

Psychologia podejmowania decyzji (16 godz.)

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

KONFLIKTY I ICH ROZWIĄZYWANIE (16 godz.)

1. Konflikt (16 godz.)

- istota konfliktu, emocje – konstruktywne wykorzystanie i kontrola
- przyczyny
-

- symptomy i detektory konfliktów
- sposoby rozwiązywania konfliktów
- style zachowań w sytuacji konfliktu
- trening

Forma zaliczenia

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

<https://www.merito.pl/chorzow/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/negocjacje-w-biznesie-certyfikat-franklin-university>