

Negocjacje w biznesie – certyfikat Franklin University

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry OD PAŹDZIERNIKA

Opis kierunku:

Studia w formule online (synchronicznie).

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy **Uniwersytetów WSB Merito z Chorzowa, Poznania, Szczecina i Warszawy**. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

Max Bazerman napisał: „Negocjacje w codziennym życiu przybierają różne formy i służą rozwiązywaniu konfliktów lub alokacji zasobów. (...) W biznesie negocjacje toczą się każdego dnia. Zresztą cóż może być ważniejszego w biznesie niż negocjacje? Zwłaszcza uwieńczone sukcesem. Aby to osiągnąć, negocjacje powinny być efektywne i racjonalne. Racjonalne negocjowanie oznacza podejmowanie takich decyzji, które służą maksymalizacji własnego interesu. Jednak nie zawsze jesteśmy zainteresowani dochodzeniem do tak. Często wydaje się nam, że brak porozumienia jest lepszy niż dojście do tak. Ważne, byśmy umieli ocenić, kiedy porozumienie okaże się dla nas korzystniejsze, a kiedy nie. Racjonalne negocjowanie oznacza, że wiemy, jak osiągać najlepsze porozumienie, a nie tylko porozumienie”.

Tylko rzetelna, empirycznie potwierdzona wiedza oparta na dowodach, perfekcyjne przygotowanie, kompetencje interpersonalne oraz częsty trening dają szansę na zawieranie takich porozumień. Dlatego podczas tworzenia programu odwołaliśmy się do naukowych dokonań Raiffy, Younga, Tversky’ego i Kahnemana, Waltona i McKersie’ego, Lewickiego, Pruittta, Susskinda, Sebeniusa i Rubina oraz Dixita i Nalebuffa, a także praktycznych wskazówek Cohena i Dawsona. Nie zapomnieliśmy o wskazówkach Fishera i Ury’ego oraz polskich autorach:

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Dolińskim, Tyszcze, Zaleśkiewiczu, Nęckim i Rządcy. W końcu, jak napisał Karl Popper, „nie ma nic bardziej praktycznego niż dobra teoria”.

Studia z certyfikatem Franklin University

W ramach kierunku, moduł Umiejętności negocjacyjne prowadzony jest według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego. Uczestnicy mają możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego. Opłata za certyfikat wynosi 450 zł.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: rekrutacja.sp@chorzow.merito.pl

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej, napisz do nas!

[ZAPYTAJ O STUDIA PODYPLOMOWE](#)

Co zyskujesz?

Uczestnicy po ukończeniu studiów:

- będą znali i umieli wykorzystywać modele oraz style komunikacyjne do prowadzenia skutecznych pertraktacji i mediacji, rozwiną umiejętność kreowania wizerunku oraz autoprezentacji
- nabędą umiejętność diagnozowania przyczyn konfliktów, wykorzystywania pozytywnych aspektów sytuacji konfliktowych oraz stosowania strategii rozwiązywania ich

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- poznają podstawowe i zaawansowane metody radzenia sobie ze stresem oraz wzmocnienia poczucia kontroli i wpływu na sytuację
- rozwiną swoje kompetencje w zakresie podejmowania decyzji, wywierania wpływu, skutecznej perswazji oraz prowadzenia sporów
- poznają główne zmienne decydujące o sukcesie prowadzonych negocjacji oraz pojęcia niezbędne do zrozumienia ich istoty
- rozwiną kompetencje w zakresie stosowania adekwatnych metod i strategii negocjacyjnych, wykorzystywania teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej oraz rozpoznawania i radzenia sobie z manipulacjami stron.

Uczestnicy będą mieli okazję zdiagnozować swoje mocne i słabe strony w powyżej opisanych obszarach dzięki zastosowaniu kwestionariuszy, symulacji i gier.

Dla kogo?

Kadra zarządzająca, pracownicy przedsiębiorstw i organizacji pozarządowych, specjaliści, właściciele firm oraz wszystkie osoby, które w związku z wykonywanym zawodem często podejmują negocjacje lub prowadzą mediacje między stronami konfliktów.

Praktyczny charakter studiów

Studia prowadzone są metodami interaktywnymi i aktywizującymi uczestników. Mają charakter warsztatowy i treningowy. Stosowane metody to między innymi: miniwykład, ćwiczenia, eksperymenty, zadania egzystencjalne, analiza przypadku, symulacja, gra, dyskusja grupowa i zogniskowana, odgrywanie ról, moderacja i metaplan, burza mózgów, paradoks, nagrania audio i wideo przebiegu ćwiczeń.

Partner programu

Partnerem programu jest firma **KOMILITON Trening i Rozwój**, której trenerzy i konsultanci działają na rynku od 1999

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

r. Firma oferuje swoim klientom kompleksowe rozwiązania biznesowe, począwszy od doradztwa personalnego i organizacyjnego, po szkolenia i warsztaty rozwojowe. Misją firmy jest towarzyszenie klientom w ciągłym rozwoju poprzez analizę potrzeb i oczekiwań, profesjonalne doradztwo i szkolenia wspierające wewnętrzne procesy zmian, bo 'komiliton' to towarzysz w nauce, stojący po tej samej stronie barykady.

"

"W biznesie negocjacje toczą się każdego dnia. Aby osiągnąć w nich sukces, powinny być efektywne i racjonalne. Jak to osiągnąć? Tylko rzetelna, oparta na dowodach wiedza oraz perfekcyjne przygotowanie, kompetencje interpersonalne negocjatora i częsty trening dają szansę na zawieranie najlepszych porozumień."

"

Andrzej Szastok

Trener biznesu, wykładowca Uniwersytetu WSB Merito, ekspert WSB Merito: @andrzej_szastok

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

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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.)
 - 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.

Wykładowcy

mgr Marzena Jankowska

Trener biznesu, psycholog, coach, kierownik projektów HR. Ukończyła studia na Wydziale Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu Śląskiego (specjalność psychologia pracy i organizacji), Akademię Project Managera (Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu-obecnie Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu) oraz Szkołę Coachingu Menedżerskiego (Moderator). Zrealizowała ponad 3000 godzin szkoleniowych dla biznesu (m.in. Henkel, Polifarb Cieszyn, Johnson Controls, Betafence, Pronox Technology, Inter Car, Monosuisse, Electorlux, Polskapresse, Tractebel Ingeneering), dla administracji publicznej (m.in.: Urząd Marszałkowski w Katowicach, Urząd Miasta Ruda Śląska, Urząd Miasta Wrocławia, ZUS, Powiatowe Urzędy Pracy w Rudzie Śląskiej i Katowicach, ARiMR) oraz organizacji pozarządowych (m.in. Śląski Bank Żywności, KL Auschwitz, Międzynarodowy Dom Spotkań Młodzieży). Specjalizuje się w szkoleniach z

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 chorzowa studentem zawierana jest w formie pisemnej.

zakresu kompetencji osobistych (komunikacja interpersonalna, asertywność, radzenie sobie ze stresem, organizacja czasu pracy), obsługi klienta i sprzedaży oraz kompetencji menedżerskich (psychologia w zarządzaniu, motywowanie, trudne rozmowy z pracownikami, budowanie zespołu). Jest członkiem założycielem Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu oraz wiceprezesem Stowarzyszenia „Pro Ethica”. Jest autorem publikacji z zakresu odporności psychicznej i zarządzania.

mgr Andrzej Szastok

Trener biznesu i administracji publicznej, coach, nauczyciel akademicki, wykładowca na studiach MBA. Absolwent polonistyki na Uniwersytecie Śląskim, a także studiów podyplomowych: zarządzanie w administracji i protokół dyplomatyczny (Centrum Podyplomowego Kształcenia Pracowników Administracji Państwowej), Zintegrowane systemy zarządzania w urzędach administracji publicznej (Wyższa Szkoła Administracji), marketing polityczny (Uniwersytet Śląski), praktyczna psychologia społeczna (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej). Ukończył Szkołę Trenerów Elżbiety Sołtys w Krakowie oraz Szkołę Trenerów Biznesu i Szkołę Coachingu Menedżerskiego wrocławskiego MODERATORA uzyskując certyfikaty trenera biznesu i coacha.

Przez wiele lat związany był jako menedżer z instytucjami administracji publicznej oraz firmami polskiego rynku książki.

Szkolenia prowadzi od 2000 roku. Specjalizuje się w projektach rozwojowych z zakresu treningu dla trenerów, negocjacji, kreowania wizerunku i występów publicznych, kompetencji menedżerskich i etyki.

prof. dr hab. Marek Szopa

Profesor nauk fizycznych, praktyk zarządzania. Współzałożyciel i Partner Zarządzający firmy szkoleniowej Exbis. Od wielu lat rozwija zainteresowania "ściśłym" podejściem do rozwoju organizacji i zarządzania. Odbýwał staże w uniwersytetach w Kolonii i Leuven. Specjalista w zakresie twórczego myślenia i lateralnych technik rozwiązywania problemów oraz podejmowania decyzji w oparciu o teorię gier. Autor oryginalnych gier symulacyjnych realizowanych w instytucjach gospodarczych. Prowadzi szkolenia negocjacyjne - przygotowywał negocjatorów z Ministerstwa Gospodarki do rozmów akcesyjnych z UE oraz m.in. pracowników Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, ING, PKO BP, BZ WBK, Comarch czy Hewlett-Packard Global e-Business Operations. Członek Rady Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Współpracownik firm konsultingowych – Change International (Irlandia, Niemcy), WissemaGroup i Core Commit (Holandia). Wykładowca zapraszany na międzynarodowe konferencje poświęcone zastosowaniom teorii gier i nowym ideom w zarządzaniu (m.in. MUWIT Berlin, Global HR&OD Forum, ICGT Stony Brook, IWGT&EA Sao Paulo).

Partnerzy kierunku

