



Program szkolenia "Negocjacje, perswazja i wywieranie wpływu"

Wymagania wstępne (w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych)

Przed rozpoczęciem szkolenia z negocjacji, perswazji i wywierania wpływu, uczestnik powinien posiadać podstawową wiedzę z zakresu komunikacji, psychologii oraz negocjacji. Przydatne będą także umiejętności interpersonalne, takie jak asertywność, aktywne słuchanie i rozwiązywanie konfliktów, a także kompetencje społeczne – empatia, współpraca i elastyczność w kontaktach z innymi.

Założenia i cel kształcenia

Szkolenie ma na celu rozwój kompleksowych umiejętności negocjacyjnych oraz perswazyjnych, rozwój kompetencji interpersonalnych, praktyczne zastosowanie wiedzy i dostosowanie do różnych kontekstów w życiu biznesowym i osobistym. Uczestnicy kursu nabędą umiejętność pewnego siebie wystąpienia w trudnych rozmowach w tym negocjacjach i sytuacjach, które wymagają perswazji i wywierania wpływu.

Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych

Wiedza: podstawy teorii negocjacji, zasady perswazji, etyczne aspekty wywierania wpływu, mechanizmy podejmowania decyzji.

Umiejętności: dobór i stosowanie technik perswazji, elastyczne wykorzystywanie strategii negocjacyjnych, skuteczna komunikacja i radzenie sobie w trudnych sytuacjach.

Kompetencje społeczne: budowanie relacji, empatia, aktywne słuchanie, rozwiązywanie konfliktów oraz wpływanie na innych z poszanowaniem norm i wartości społecznych.

Treści programowe	Liczba godzin szkoleniowych	Liczba godzin na pracę własną	Metody prowadzenia szkolenia	liczba punktów ECTS
1. Wprowadzenie do sztuki negocjacji	1		wypowiedź ustna indywidualna	0,04
2. Psychologiczne fundamenty skutecznych negocjacji	1		dyskusja	0,04
3. Podstawy perswazji i mechanizmy wpływu społecznego	2		aktywny udział w zajęciach	0,08
4. Praktyczne zastosowanie technik negocjacyjnych i perswazyjnych	2		case study, zadania praktyczne	0,08
5. Strategie negocjacyjne i sposoby radzenia sobie z konfliktem	2		zadania praktyczne, dyskusja	0,08
6. Emocje w negocjacjach – jak je rozpoznawać i kontrolować	2		dyskusja	0,08

7. Negocjacje w praktyce – biznesowe i codzienne sytuacje negocjacyjne	2		zadania praktyczne, dyskusja	0,08
SUMA				0,48
rodzaj (forma) oceny, rozumiane jako metoda weryfikacji efektów uczenia się				
pre i post test				
Posiedzenie Komisji w dniu 09.09.2025				
1. Joanna Olkowicz 2. Damian Mucha 3. Magdalena Gaca				

Projekt: „**Uniwersytet WSB Merito w Gdańsku partnerem biznesu w kształceniu przez całe życie**”
współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego Plus
FERS.01.05-IP.08-0535/23