



Program szkolenia "Negocjacje, perswazja i wywieranie wpływu"				
Wymagania wstępne (w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych)				
Przed przystąpieniem do szkolenia z zakresu negocjacji, perswazji i wywierania wpływu, uczestnik kursu powinien posiadać podstawową wiedzę z zakresu komunikacji, psychologii oraz teorii negocjacji i perswazji, a także umiejętności interpersonalne, takie jak aktywne słuchanie, asertywność czy rozwiązywanie konfliktów. Kompetencje społeczne, takie jak współpraca, empatia i zdolność do adaptacji, będą stanowiły ważny fundament, który umożliwi skuteczne wykorzystanie technik negocjacyjnych i perswazyjnych w praktyce.				
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 naberą 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: Znajomość teorii negocjacji, rozumienie zasad perswazji, znajomość etycznych aspektów wywierania wpływu, zrozumienie procesu podejmowania decyzji. Umiejętności: stosowanie narzędzi perswazji, wykorzystywanie różnych strategii negocjacyjnych w zależności od sytuacji, efektywne komunikowanie się w negocjacjach, radzenie sobie z trudnymi sytuacjami. Kompetencje społeczne: zdolność budowania relacji, empatia i aktywne słuchanie, zarządzanie konfliktami, zdolność do wywierania wpływu w sposób zgodny z normami społecznymi i kulturowymi, dbając o autentyczność i szacunek wobec drugiej strony.				
Treści programowe	Liczba godzin szkoleniowych	Liczba godzin na pracę własną	Metody prowadzenia szkolenia	liczba punktów ECTS
1. Podstawy negocjacji: czym są negocjacje, jakie są ich cele, rodzaje negocjacji, style negocjacyjne. Alternatywa w negocjacjach-BATNA.	1		wypowiedź ustna indywidualna	0,04
2. Psychologia negocjacji: czynniki wpływające na negocjacje, rola negocjatora.	1		dyskusja	0,04
3. Wprowadzenie do perswazji: definicja, teorie perswazji wg R. Cialdiniego	2		aktywny udział w zajęciach	0,08
4. Techniki wywierania wpływu: ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem technik negocjacyjnych i technik wywierania wpływu.	2		case study, zadania praktyczne	0,08
5. Strategie negocjacyjne, style rozwiązywania konfliktów.	2		zadania praktyczne, dyskusja	0,08
6. Zarządzanie emocjami w negocjacjach.	2		dyskusja	0,08
7. Negocjacje w różnych kontekstach: w biznesie oraz w życiu codziennym.	2		zadania praktyczne, dyskusja	0,08
SUMA				0,48
rodzaj (forma) oceny, rozumiane jako metoda weryfikacji efektów uczenia się				
Test				
Posiedzenie Komisji w dniu 28.02.2025				
1. Joanna Olkowicz 2. Damian Mucha 3. Magdalena Gaca				