



Akademia WSB



## Negocjacje w biznesie - studia podyplomowe - online

Numer usługi 2024/05/22/8729/2158086

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📚 Studia podyplomowe

🕒 160 h

📅 19.10.2024 do 30.06.2025

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

35,00 PLN brutto/h

35,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Studia adresowane są w szczególności do praktyków pragnących pogłębić umiejętności profesjonalnego prowadzenia negocjacji biznesowych, osób pracujących w działach zakupów, zaopatrzenia i wyboru najkorzystniejszych ofert na drodze przetargu, aukcji, zamówienia, menedżerów, uczestniczących w negocjacjach pomiędzy firmami, pracownikami i/lub działami przedsiębiorstwa, menedżerów i przedstawicieli sił sprzedaży często negocjujących warunki umów oraz każdego, kto zamierza pogłębić swoją wiedzę i umiejętności prowadzenia negocjacji.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	160
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
<b>Zakres uprawnień</b>	studia podyplomowe

# Cel

## Cel edukacyjny

Negocjacje w biznesie to kompleksowy program rozwijania umiejętności negocjacyjnych. Słuchacze uczą się odważnego i zarazem racjonalnego wyznaczania celów negocjacyjnych, planowania strategii, wykorzystywania atutów, a także poszanowania partnerów. Negocjacje w biznesie to poszukiwanie pareto-optimalnych (czyli korzystnych dla obu stron) rozwiązań. Studia gwarantują nabycie praktycznych umiejętności niezbędnych dla osób pełniących różnorakie role zawodowe.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Ma podstawową wiedzę na temat tzw. miękkich (psychologia, socjologia) i twardych (prawo ekonomia) aspektów negocjacji</p> <p>Rozumie rolę psychologicznych procesów dotyczących negocjacji oraz ich znaczenie w odniesieniu do zarządzania.</p> <p>Zna proces negocjacyjny</p> <p>Zna techniki negocjacyjne</p> <p>Ma wiedzę o procesie wywierania wpływu</p> <p>Rozumie specyfikę negocjacji wielostronnych</p>	<p>egzamin po każdym semestrze</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Potrafi obserwować człowieka w organizacji pod kątem jego predyspozycji i umiejętności do prowadzenia negocjacji.</p> <p>Potrafi zaplanować proces ustępstw</p> <p>Ma umiejętność wysuwania propozycji negocjacyjnej i akceptowania bądź nie propozycji drugiej strony w negocjacjach.</p> <p>Potrafi interpretować sytuacje i zachowania innych uczestników negocjacji oraz wpływać na zmianę ich stanowisk.</p> <p>Potrafi prowadzić negocjacje z użyciem taktyk dostosowanych do kultury i umiejętności drugiej strony.</p> <p>Potrafi dopasować sposób prowadzenia negocjacji do ich rodzaju oraz partnera</p> <p>Potrafi stosować różnego rodzaju techniki i taktyki negocjacyjne</p> <p>Stosuje techniki wywierania wpływu</p> <p>Rozpoznaje manipulacje i potrafi im przeciwdziałać</p> <p>Stosuje różnego rodzaju modele komunikacyjne w celu osiągnięcia zakładanych efektów negocjacyjnych</p> <p>Potrafi wyszukiwać niestandardowe rozwiązania w trudnych sytuacjach</p> <p>Potrafi stawiać cele negocjacyjne</p>	<p>egzamin po każdym semestrze</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Jest świadomy potrzeby ciągłej obserwacji siebie i otoczenia negocjacyjnego pod kątem doskonalenia swych umiejętności. Potrafi kierować zespołem negocjacyjnym oraz ciągle doskonalić jego pracę dążąc do realizacji długofalowych celów.</p> <p>Rozumie rolę zysków i strat w procesie negocjacji</p> <p>Jest świadomy roli etycznego wywierania wpływu</p> <p>Rozumie ograniczenia racjonalnego umysłu</p> <p>Rozumie dynamikę konfliktu w negocjacjach</p>	<p>egzamin po każdym semestrze</p>	<p>Test teoretyczny</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

## Program

### Blok I - Negocjacje – wstęp

1. Wprowadzenie do negocjacji
  - Negocjacje integracyjne (kooperacyjne) a dystrybucyjne
  - Co można osiągnąć dzięki negocjacom kooperacyjnym
  - 5 głównych dylematów negocjacji
2. Od konfrontacji do obopólnej wygranej. Tradycyjne i nowoczesne pojmowanie negocjacji: „model harwardzki”
  - Zasady prawidłowych negocjacji
  - Wykraczanie poza kompromis: zasady osiągania wyniku „obopólnej wygranej”
  - Jak zachować się w problematycznej sytuacji? - 6 przykładów trudnych sytuacji

- Błędne mniemania nt. negocjacji
3. Struktura negocjacji
    - Przygotowanie
    - Dyskusja wstępna
    - Proponowanie
    - Faza przetargu
    - Porozumienie
    - Zamknięcie
  4. Indywidualny styl negocjatora
    - Dylematy strategiczne negocjatora
    - Dobór stylu negocjacyjnego: „twardy”, „miękki”, „rzeczowy”
    - Wybitny a przeciętny negocjator, czyli reguły Rackhama i Carlisle'a.
  5. Przygotowanie i planowanie negocjacji
    - Zbieranie i analiza informacji na temat Partnera i przedmiotu negocjacji
    - Metody poszukiwania możliwego porozumienia. Narzędzie „ZOPA”
    - Wyznaczanie ściany negocjacyjnej
    - Analiza pola alternatywnych rozwiązań wobec negocjowanych kwestii - „BATNA”
    - Model „equalizera” w negocjacjach
    - Planowanie i kontrola procesu negocjacyjnego
  6. Strategie negocjacyjne
    - Strategia podziału
    - Strategia poszukiwania rozwiązań
    - Cechy, wady i zalety oraz kiedy stosować odpowiednią strategię.
  7. Zarządzanie ustępstwami
    - Analiza pola ustępstw
    - Zasady dobierania ustępstw
    - Planowanie ustępstw - strategia szachowa: umiejętność zaprojektowania i przeprowadzenia sekwencji wymiany ustępstw
    - Poszerzanie pola negocjacji o dodatkowe „kwestie”
  8. Techniki i taktyki negocjacyjne
    - Przegląd technik negocjacyjnych
    - Zastosowanie i obrona przed technikami
    - Trening umiejętności negocjacyjnych

## **Blok II – Psychologia w negocjacjach**

1. Etyka wywierania wpływu i perswazji
  - Jak odróżnić perswazję od manipulacji?
  - Dwutorowy system perswazji – model ELM
  - Konstruowanie przekonujących argumentów
  - Reguły wpływu społecznego
  - Zaawansowane techniki wpływu społecznego
  - Oddziaływanie na emocje, chwytły erystyczne, a logika
  - Operowanie metakomunikatami w działaniach perswazyjnych
2. Przeciwdziałanie manipulacjom
  - Trzy konieczne i wystarczające warunki manipulacji
  - Rodzaje manipulacji
  - Obrona przed manipulacją i nieuczciwymi chwytami
  - Graficzna prezentacja danych, a manipulacje – jak nie wpaść w pułapki wizualizacji danych
3. Homo negotiator - podejmowanie trafnych decyzji w negocjacjach
  - Wprowadzenie: Paradoks Monty Halla i dlaczego popełniamy błędy w prostej ocenie szansy?
  - Mózg analizuje, czyli:
    - Współpraca i role półkul mózgowych.
    - Myślenie lateralne i sekwencyjne i ich zastosowania do rozwiązywania problemów.
  - Psychologiczne uwarunkowanie podejmowania decyzji (teoria perspektywy):
    - Dwa systemy myślenia: intuicyjny i refleksyjny oraz ich konsekwencje w podejmowaniu decyzji.
    - Decyzji podejmowanych w warunkach ryzyka i jak unikać błędów.
    - Księgowanie umysłowe czyli jak przedstawiać innym dane liczbowe.

- Wpływ mechanizmów percepcji na błędne postrzeganie i interpretowanie danych:
    - Heurystyki reprezentatywności i dostępności oraz wynikające z nich błędy.
    - Pułapki zakotwiczenia i przywiązanie do status quo, przykłady a biznesu.
    - Jak pułapki kosztów utopionych i dowodów potwierdzające własną tezę wpływają na nasze życie.
  - Analizowanie informacji o charakterze statystycznym:
    - Błędne wyobrażenia na temat losowości i dlaczego gramy w toto lotka.
    - Reprezentatywność danych statystycznych, szacowanie wielkości próby statystycznej.
    - Statystyka Bayesowska i przykłady jej wykorzystania do oceny wagi testów (np. medycznych).
  - Analiza szerokości myślenia i techniki wspierania kreatywności:
    - Piramida skojarzeń przykład poszukiwania kreatywnych rozwiązań.
    - Sposoby rozwijania w sobie myślenia lateralnego.
    - Właściwa burza mózgów, jej procedura i zastosowanie
4. Komunikacja w negocjacjach
- Różnice perspektyw negocjatorów
  - Autoprezentacja negocjatora, style komunikacyjne
  - Reguły skutecznej komunikacji
  - Komunikacja niewerbalna, proksemika, kinezyka w negocjacjach
  - Reguły komunikacji kooperatywnej
  - Zwroty parzące w negocjacjach
5. Zarządzanie konfliktem, asertywność i zarządzanie emocjami
- Style rozwiązywania konfliktów
  - Inteligencja emocjonalna
  - Asertywność w polskiej kulturze

### **Blok III – Zaawansowane negocjacje – wykorzystanie teorii gier**

1. Praktyczne zastosowanie teorii gier w negocjacjach
- Dylemat więźnia jako model sytuacji negocjacyjnej:
    - współpraca i jej odmowa, zaufanie, podejrzliwość, lojalność, nielojalność,
  - Równowaga Nasha a rozwiązania optymalne w sensie Pareto.
  - Iterowany dylemat więźnia a życie, turnieje Axelroda i płynące z nich wnioski.
2. Strategie negocjacyjne wykorzystywane teorii gier
- Strategie mieszane jako rozwiązanie gry „jastrzębie i gołębie”.
  - Gra w cykora
  - Gra - walka płci.
  - Gry mniejszościowe i strategie osiągnięcia sukcesu.
  - Strategie minimaksowe i ich wyznaczanie metodą Williama
  - Rola informacji, negocjacje symultaniczne i sekwencyjne
  - Schemat arbitrażowy Nasha, strategie bezpieczeństwa i grózb
3. Od negocjacji dystrybucyjnych do integracyjnych
- Negocjacje dystrybucyjne jako gra o sumie zerowej
  - Tradycyjne a współczesne rozumienie negocjacji
  - Gry o sumie niezerowej – poszukiwanie rozwiązań „twórczych”
  - Negocjacje dystrybucyjne i integracyjne w praktyce biznesowej
  - Wykorzystanie diagramów użyteczności
  - Gry rozwiązywalne a rozwiązania optymalne negocjacji
  - Punkty ogniskowe i manipulacja w negocjacjach
4. Metody alokacji dóbr
- Zagadnienie wyboru społecznego i kryteria ocen procedur; procedury sprawiedliwe
  - Najważniejsze metody alokacji dóbr (targi, negocjacje, aukcje, turnieje, konkursy piękności, loterie)
  - Problem targu w sensie Nasha
  - Pojęcie aukcji; podstawowe rodzaje aukcji, aukcje nietypowe
  - Podstawy analizy aukcji (rola informacji, nastawienie do ryzyka, wartość i użyteczność przedmiotu aukcji, problemy kombinatoryczno-obliczeniowe związane z teorią aukcji)
  - Informacja konstrukcji mechanizmów optymalnych (mechanism design theory)
  - Konkursy i turnieje; konkursy piękności
  - Alokacja przez głosowanie
  - Elementarne zagadnienia sprawiedliwości podziału

## Blok IV – Negocjacje wieloosobowe, międzykulturowe i aspekty prawne

### 1. Negocjacje wielostronne

- Specyfika negocjacji wielostronnych
- Tworzenie koalicji zasada superaddytywności i wypłaty uboczne
- Wieloosobowy dylemat więźniów a problemy zawansowanych negocjacji
- Jądra negocjacji wieloosobowych wartości Shapleya i Raiffy w negocjacjach biznesowych

### 2. Negocjacje międzynarodowe, międzykulturowe, odmienność systemów wartości

- Różnice w komunikacji między kulturowej
- Savoir vivre i etyka negocjatora
- Typy kultur
- Bariery komunikacyjne i szok kulturowy
- Zasady etykiety z partnerami zagranicznymi

### 3. Negocjacje umów oraz najlepsze metody

- Podstawowe informacje o zasadach zawierania umów – oferta i przyjęcie oferty wyboru oferty – regulacje kodeksu cywilnego.
- Procedura zawarcia umowy w przetargu
- Jak unieważnić umowę zawartą w aukcji lub przetargu
- Konkurs, jako rodzaj przyrzeczenia publicznego
- Zamówienia publiczne - zakres ustawy
- Zasady udzielania zamówień publicznych
- Różne tryby udzielania zamówień publicznych

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.				

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	35,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	35,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Alan Kusz

Wykładowca Akademii WSB w Dąbrowie Górniczej i Cieszynie na studiach MBA. Menadżer, konsultant i trener. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu oraz członek Zarządu stowarzyszenia PSTD. Posiada certyfikat umiejętności negocjacyjnych Franklin University. Trener i konsultant EXBIS. Zdobywał doświadczenie jako handlowiec, menadżer i trener. Jest moderatorem śląskich grup trenerów standardu HRD BP. Posiada szerokie doświadczenie w tworzeniu, wdrażaniu i weryfikacji praktycznych Standardów Obsługi Klienta. Prowadzi szkolenia z zakresu: sprzedaży konsultacyjnej, efektywności biznesowej szkoleń, telemarketingu, projektowania procesów rozwojowych, train the trainers, zarządzania zespołem i motywacji opartej na dowodach. Specjalizuje się w badaniach kompetencji oraz tworzeniu i wdrażaniu praktycznych standardów obsługi klientów połączonych z badaniami tajemniczego klienta. Współpracował z takimi firmami jak: Orlen, Aviva, KGHM, Tauron, Avans, MyCenter, AGD Market, Astro, SGS, Rezydencja Luxury Hotel, DataContact, Asten Group, Grupa Dozorbud, PLAY, ING Bank Śląski. Szkolenia prowadzi zgodnie z zasadą Evidence Based Training (szkolenia oparte na dowodach), polegającej na wykorzystaniu najnowszych, rzetelnych i udokumentowanych empirycznie podstawach naukowych z zakresu psychologii, socjologii oraz zarządzania.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały z wytypowanych zajęć po ich realizacji.

### Warunki uczestnictwa

Kandydaci powinni posiadać co najmniej wyższe wykształcenie.

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest dokonanie wpłaty opłaty wpisowej w kwocie 300 zł, która jest dodatkową opłatą poza kosztem wskazanym w usłudze.

### Informacje dodatkowe

Dni odbywania się zajęć: dwa razy w miesiącu: soboty, niedziele.

**Organizator studiów zastrzega sobie możliwość wprowadzenia zmian w programie studiów.**

## Warunki techniczne

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformy ClickMeeting oraz Zoom

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: •Komputer stacjonarny/laptop z dostępem do Internetu

•Sprawny mikrofon i kamera internetowa (lub zintegrowane z laptopem)

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8 mb/s, ping 15 ms

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie aktualnej wersji przeglądarki CHROME (zarówno na komputerach z systemem operacyjnym Windows jak i Apple

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: 7,5 h

## Kontakt



**Sandra Szczygieł**

**E-mail** [sszczygieł@wsb.edu.pl](mailto:sszczygieł@wsb.edu.pl)

**Telefon** (+48) 882 722 303