

**PROGRAM SZKOLENIA
W RAMACH PROJEKTU
"MŁODZIEŻOWY UNIWERSYTET EKONOMICZNY"**

1. Nazwa szkolenia

Jak prowadzić negocjacje?

2. Forma szkolenia (niepotrzebne skreślić)

- szkolenie tradycyjne + materiały na platformę e-learningową
- kurs e-learningowy

3. Autor programu

Marcin Dąbkiewicz

4. Grupa objęta szkoleniem (niepotrzebne skreślić)

- szkoła podstawowa
- szkoła średnia

5. Cele szkolenia

1. Zapoznanie uczestników z terminologią z zakresu negocjacji, procesem negocjacyjnym zarówno w sferze biznesowej jak i społecznej.
2. Zaznajomienie z technikami negocjacyjnymi.
3. Nabycie umiejętności rozpoznania sytuacji negocjacyjnej, przygotowania do negocjacji i skutecznego ich przeprowadzenia.
4. Zaznajomienie z tematyką komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach z uwzględnieniem różnic kulturowych w różnych krajach.

6. Zakładane efekty uczenia się

1. Zrozumienie zasad negocjowania.
2. Posiadanie wiedzy z zakresu procesu negocjacyjnego.
3. Rozpoznawanie rodzajów metod i technik negocjacyjnych.
4. Znajomość uwarunkowań kulturowych negocjacji.
5. Wyznaczanie celów negocjacji.
6. Umiejętność ustalania priorytetów w przygotowaniach negocjacyjnych oraz formułowania argumentów za swoim stanowiskiem.

7. Tematy zajęć

1. Czym są negocjacje i jak się do nich przygotować?
- styl komunikacji, struktura procesu negocjowania i podstawy jego funkcjonowania.
2. Jak osiągać własne cele w negocjacjach?
- analiza psychologiczno-osobowościowych uwarunkowań negocjacyjnych oraz ich ideologicznych aspektów na poziomie biznesu i państw,
- strategie negocjowanie warunków kontraktu; transakcje pomiędzy podmiotami prywatnymi.
3. Skuteczne techniki negocjacyjne
- techniki, taktyki i style negocjacyjne w biznesie i relacjach międzyludzkich.
4. Obrona przed nieczystymi zagraniem przeciwnika negocjacyjnego
- pojęcie, charakterystyka i źródło sporów negocjacyjnych; zarządzanie konfliktem w negocjacjach.
5. Wpływ kultury na negocjacje. Komunikacja niewerbalna
- analiza uwarunkowań kulturowych w negocjacjach,
- analiza rysunków przedstawiających różne postawy i zachowania w trakcie procesu negocjacyjnego.
6. Ćwiczenia praktyczne i negocjowanie w biznesie
- symulacje negocjacji w handlu oraz dyskusja na temat dobrych praktyk w negocjowaniu,
- przeprowadzenie testu dla każdego z uczniów pn. „jakim jesteś negocjatorem?”.

Powyższe zagadnienia ujęto w ramy szczegółowej tematyki prowadzenia negocjacji przystosowanej do poziomu wiedzy uczniów szkoły podstawowej.

8. Metody i formy prowadzenia zajęć

Zajęcia prowadzone w formie zdalnej z dostępem do materiałów na platformie e-learningowej. Wykorzystanie aplikacji Zoom wraz z częścią wykładową i praktyczną w formie warsztatów oraz wymiana doświadczeń, w tym prowadzenie prac warsztatowych poprzez „czat”. Bieżący mailing z uczestnikami celem weryfikacji postępu w prowadzonych pracach warsztatowych.

9. Literatura przedmiotu

M. Kendik, *Negocjacje międzynarodowe*, Warszawa 2009.
S. Bieleń, *Negocjacje w stosunkach międzynarodowych*, Warszawa 2013.
B. Curyło, W. Opióła, *Negocjacje międzynarodowe. Determinanty, aktorzy, procesy*, Opole 2016.
W. Budzyński, *Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Uwarunkowania, ryzyka, pułapki, zabezpieczenia*, Warszawa 2014.
W. Sambor, W. Skrobisz, D. Babrzyński, R. Łabędzki, *Scenariusze negocjacji biznesowych. Trening umiejętności*, Warszawa 2013.

10. Informacje dodatkowe

Zajęcia prowadzone w sposób zdalny prowadzone będą z porównywalnym obciążeniem dydaktycznym do zajęć stacjonarnych.

11. Informacje o osobie prowadzącej szkolenia (CV, opis doświadczenia w tematyce objętej dziełem, ew. adekwatne certyfikaty)

mgr Marcin Dąbkiewicz, ekspert z zakresu funduszy europejskich i oceny projektów inwestycyjnych; wieloletni pracownik usług dla biznesu; opiekun projektów badawczo-rozwojowych; urzędnik samorządowy (Inspektor w Referacie ds. Realizacji EFRR w Małopolskim Centrum Przedsiębiorczości); Koordynator projektów z programu Wiedza, Edukacja, Rozwój; były pracownik naukowy w Katedrze Handlu Zagranicznego UEK (prowadzący zajęcia m.in. z negocjacji w handlu zagranicznym oraz negocjacji międzynarodowych); specjalista w Katedrze Teorii Ekonomii i doktorant w Kolegium Ekonomii i Finansów; kierownik projektów badawczych w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie; założyciel startupu pn. Oaken Funds w ramach Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, specjalizującego się obsłudze projektów B+R przedsiębiorstw z sektora MŚP, negocjacjach oraz szkoleniach z owej tematyki.