



Fundusze Europejskie  
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita  
Polska

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



	Nr projektu	FERS.01.05-IP.08-0559/23
	Tytuł projektu	AKADEMIA POLITECHNIKI BYDGOSKIEJ- kompleksowy program podnoszenia kompetencji i kwalifikacji osób dorosłych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego
	Beneficjent:	Politechnika Bydgoska im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich

## **Sztuka skutecznej komunikacji i negocjacji**

### RAMOWY PROGRAM:

#### **1. Komunikacja:**

- Podstawy komunikacji interpersonalnej.
- Ogólne podstawy percepcji.
- Przekaz i jego konstrukcja w procesach interpersonalnych.
- Elementy procesu komunikowania się.
- Cechy skutecznego nadawcy informacji.
- Cechy odbiorcy w procesach interakcji społecznej.
- Komunikacja werbalna i niewerbalna.

#### **2. Negocjacje:**

- Negocjacje - wiadomości wprowadzające.
- Style i sposoby prowadzenia negocjacji.
- Techniki negocjacji.
- Cechy dobrego negocjatora vs. mity o dobrym negocjatorze.
- Skład zespołu negocjacyjnego oraz najważniejsze role w grupie negocjacyjnej.
- Fazy negocjowania.
- Metody heurystyczne w przygotowaniu negocjacji.
- Teoria gier a negocjacje.
- Rola i zastosowanie gier symulacyjnych w szkoleniu negocjatorów.
- Mechanizmy wywierania wpływu na zachowanie ludzi.
- Sposoby obrony przed metodami wpływu interpersonalnego.