

Moduł	Orientacyjny czas trwania	Opis
Konflikt – wprowadzenie do negocjacji	3h	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wprowadzenie – rodzaje konfliktu</li> <li>- Konflikty interpersonalne i grupowe – case studies</li> <li>- Źródła i rodzaje konfliktu – symulacje</li> <li>- Poziomy konfliktu – ćwiczenie</li> <li>- Pozytywne i negatywne aspekty konfliktu – case studies</li> <li>- Zarządzanie konfliktem – pobudzenie, stabilizowanie i rozwiązywanie konfliktów – symulacje</li> </ul>
Negocjacje – wstęp	3h	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rodzaje negocjacji – wprowadzenie</li> <li>- Model negocjacji</li> <li>- Znaczenie komunikacji – techniki jej poprawy - ćwiczenia</li> <li>- Określanie celu negocjacji – analiza przypadku</li> <li>- BATNA – tworzenie i rozpoznawanie – symulacja</li> <li>- Wzorzec ustępstw – zasady</li> <li>- Znaczenie perswazji podczas negocjacji – ćwiczenia</li> <li>- Rozmowa handlowa i negocjacje – symulacja</li> </ul>
Negocjacje pozycyjne	4h	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Podstawowe założenia – wprowadzenie</li> <li>- Taktyki negocjacyjne – stosowanie, rozpoznawanie, przeciwdziałanie – ćwiczenia</li> <li>- Nieczyste chwytów podczas negocjacji – zapobieganie – ćwiczenia i symulacje</li> <li>- Zachowania niewerbalne podczas negocjacji – rozpoznawanie – ćwiczenia</li> <li>- Gra negocjacyjna – negocjacje pozycyjne</li> </ul>
Negocjacje problemowe – model harwardzki	5h	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pułapki negocjacji pozycyjnych – wprowadzenie do negocjacji problemowych</li> <li>- Z oponenta w partnera – analizy przypadków</li> <li>- Bariery współpracy i ich przełamywanie – strategie</li> <li>- Zasady negocjacji problemowych – ćwiczenia</li> <li>- Gra negocjacyjna – negocjacje problemowe</li> </ul>
Podsumowanie – rady dla negocjatorów	1h	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Najczęściej popełniane błędy – analizy przypadków</li> <li>- Techniki ułatwiające sprawne prowadzenie negocjacji</li> </ul>