



NEGOCJACJE

WE WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ

Miejsce zajęć: siedziba PISM, ul. Warecka 1a, sala konferencyjna, I piętro
Wykładowca: prof. Marek Szopa
Koordynator szkolenia: Dorota Nowakowska, nowakowska@pism.pl, (0-22) 556-80-24

Godzina:	Pierwszy dzień
8.45 – 9.00	Rejestracja uczestników, poranna kawa
9.00 – 10.30	Wstęp - analiza przykładowych negocjacji policyjnych. Cel metody przebieg negocjacji Siła negocjatora - handel Klatrocytami - gra negocjacyjna w parach.
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	Podstawowe pojęcia: ZOPA, BATNA, poziom aspiracji i granice ustępstw w negocjacjach. Kompensacja ustępstw, zasada mierz wysoko i różnice międzynarodowe.
12.15 – 13.00	Lunch
13.00 – 14.30	Quiz negocjacyjny: uniwersalne zasady negocjacji modelu Harvardzkiego, struktura negocjacji. Typowe sytuacje praktyczne, błędne mniemania o negocjacjach.
14.30 – 14.45	Przerwa kawowa
14.45 – 16.15	Myślenie strategiczne w negocjacjach, zachowanie równowagi pomiędzy rywalizacją a współpracą, zaufanie w negocjacjach - gra zespołowa.
Godzina:	Drugi dzień
8.45 – 9.00	Poranna kawa
9.00 – 10.30	Wykorzystanie teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej. Dylemat więźnia i konflikt racjonalności indywidualnej z zespołową, kapitał społeczny. Schemat arbitrażu Nasha.
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	Efekt Pomarańczy - gra negocjacyjna w parach. Negocjacje dystrybutywne a integratywne oraz dobór strategii i stylu negocjacji do ich typu.
12.15 – 13.00	Lunch
13.00 – 14.30	Techniki, taktyki i triki negocjacyjne - charakterystyka negocjacji z wybranymi nacjami. Jak przeciwdziałać nieuczciwym trikcom negocjacyjnym. Komunikacja pozawerbalna.
14.30 – 14.45	Przerwa kawowa
14.45 – 16.15	Przekonywanie w oparciu o obiektywne kryteria, wartość Shapleya, Nukleolus - symulacyjna gra negocjacyjna. Cechy negocjatorów według Rackhama i Carlisle'a.