

- I. Negocjacje – pojęcie
  - negocjacje twarde i miękkie
- II. Ćwiczenia wprowadzające
- III. Style negocjacji
  - dominacja
  - kompromis
  - dopasowanie się
  - unikanie
  - negocjacje integratywne
- IV. Techniki negocjacji
  - podział technik negocjacyjnych, omówienie, ćwiczenia
- V. Komunikaty niewerbalne
  - komunikaty werbalne a niewerbalne  
typologia komunikatów niewerbalnych
    - funkcje mimiki twarzy
    - znaczenie kontaktu wzrokowego
    - postawa ciała
    - gesty i rytuały
    - przestrzeń
    - dystans interpersonalny
    - para-język
    - ubiór
  - odczytywanie stanu emocjonalnego drugiej strony
  - funkcje komunikatów niewerbalnych
  - ćwiczenia
- VI. Rozwiązywanie konfliktów
  - styl miękki
  - styl twardy
  - styl rzeczowy
- VII. Metody argumentacji cenowej. Ćwiczenia
- VIII. Podsumowanie. Egzamin.

**Kolejna edycja rozpoczyna się już w marcu 2011r**

**Terminy:** wtorki w godzinach 19.00-21.00

**Program kursu:** 32 godziny zegarowe, czyli 16 spotkań (marzec – czerwiec)

**Koszt:** 4,5 rat po 159 zł (łącznie 715,50 zł).

**Miejsce:** Wielkopolski Instytut Zarządzania, ul. Dąbrowskiego 15/5, 60-838 Poznań.

**Zapisy:** <http://www.instytutwiz.pl/formularz-zapisu.html>

**Kontakt:** tel. 061 663 63 92, 061 843 95 33, kom. 0 606 371 117, [sekretariat@instytutwiz.pl](mailto:sekretariat@instytutwiz.pl)

**Prowadzący:** mgr. psychologii Anna Wojciechowska, tel. 506 39 22 77.