



Sposoby i techniki negocjacji w trudnych sytuacjach.

Adresaci:

Nauczyciele, pedagodzy, dyrektorzy, wychowawcy klas

Cele:

1. Nabycie wiedzy dotyczącej pozytywnego i negatywnego myślenia na podejmowanie decyzji.
2. Nabycie wiedzy i umiejętności dotyczących zasad mediacji i negocjacji w trudnych sytuacjach.
3. Nabycie umiejętności obiektywnego spostrzegania siebie i innych (mocne i słabe strony).

Program szkolenia:

1. Obszary zastosowania negocjacji.
2. Mechanizmy powstawania, eskalacji i rozwiązywania konfliktów.
3. Istota konfliktów,
4. Ćwiczenia praktyczne.
5. Pozytywne i negatywne strony konfliktów.
6. Siła języka akceptacji.
7. Podsumowanie i zakończenie zajęć.
8. Komunikacja w negocjacjach.
9. Modele komunikacji.
10. Co utrudnia komunikację w negocjacji.
11. Pozytywne myślenie-sięganie do zasobów uczestników negocjacji.
12. Techniki aktywnego słuchania.
13. Pytania w negocjacji.
14. Jak prowadzić efektywne negocjacje.
15. Style i techniki negocjacji.

Metody pracy:

Mini wykład-edukacja, analiza przypadków, burza mózgów, praca własna, praca w małych grupach

Czas trwania:

8 godz. dydaktycznych (2x4 godz.)