



NEGOCJACJE I MYŚLENIE STRATEGICZNE WE WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ

Szkolenie online

21-22 marca 2022 r.

Wykładowca: prof. Marek Szopa

Koordynator szkolenia: Dorota Nowakowska, nowakowska@pism.pl, (0-22) 556-80-24

Godzina:	Pierwszy dzień, 21 marca 2022 roku (poniedziałek)
8.50 – 9.00	Logowanie się Uczestników, powitanie
9.00 – 10.30	1. Wstęp - analiza przykładowych negocjacji policyjnych <ul style="list-style-type: none">• Atrybuty profesjonalnego negocjatora• Cel, metody, przebieg negocjacji• Podstawowe dylematy negocjatora 2. Handel Klatrocytami - gra negocjacyjna w parach <ul style="list-style-type: none">• Siła negocjatora• ZOPA, BATNA, poziom aspiracji i granice ustępstw w negocjacjach• Model equalizera kompensacji ustępstw• Jak w różnych krajach stosuje się zasadę „mierz wysoko”
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	3. Kapela Jazzowa – gra zespołowa <ul style="list-style-type: none">• Strategie negocjacji wieloosobowych• Rola obiektywnych kryteriów• Wartość Shapleya, nukleolus
12.15 – 13.00	Przerwa
13.00 – 14.30	4. Quiz negocjacyjny <ul style="list-style-type: none">• Kolejność etapów negocjacji• Zasady negocjacyjne modelu Harvardzkiego• Jak się zachować w typowych sytuacjach negocjacyjnych?• Błędne mniemania o negocjacjach

	<p>5. Uniwersalne zasady negocjacji</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oddziel ludzi od problemu • Koncentruj się na interesach a nie na stanowiskach • Wybierz opcje na korzyść obu stron • Obiektywne kryteria – i jak zależą one od historii i kultury kraju
14.30 – 14.45	Przerwa
14.45 – 16.15	<p>6. Struktura negocjacji</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista kontrolna przygotowania do negocjacji • Zadania dyskusji wstępnej • Jak wysuwać propozycje negocjacyjne? • Zasady targowania się i zarządzania ustępstwami • Jakie powinno być porozumienie • O czym trzeba pamiętać zamykając negocjacje?
Godzina:	Drugi dzień, 22 marca 2022 roku (wtorek)
9.00 – 10.30	<p>7. Efekt Pomarańczy - gra negocjacyjna w parach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wykorzystanie diagramu użyteczności do analizy wyniku negocjacji • Negocjacje dystrybutywne a integratywne oraz dobór strategii i stylu negocjacji do ich typu • Schemat arbitrażowy Nasha w negocjacjach
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	<p>8. Myślenie strategiczne w negocjacjach - gra zespołowa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wykorzystanie teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej • Dylemat więźnia i konflikt racjonalności indywidualnej (równowaga Nasha) z racjonalnością zespołową (kryterium Pareto) • Turnieje Axelroda i cechy wygrywających strategii iterowanego dylematu więźnia • Jak wynik dylematu więźnia zależy od kapitału społecznego kraju?
12.15 – 13.00	Przerwa
13.00 – 14.30	<p>9. Techniki, taktyki i triki negocjacyjne – różnice międzynarodowe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prezentacja wybranych taktyk i technik • Jak przeciwdziałać nieuczciwym trikcom negocjacyjnym • Jak taktyki negocjacyjne zależą od kultury kraju?
14.30 – 14.45	Przerwa
14.45 – 16.15	10. Cechy wprawnych negocjatorów według Rackhama i Carlisle'a