NEGOCJACJE I MEDIACJE

Program ćwiczeń i literatura 2022

1. Negocjacje jako metoda rozstrzygania konfliktów
2. Pojęcie negocjacji
3. Fazy negocjacji: przygotowanie negocjacji, otwarcie negocjacji, negocjacje właściwe, zamknięcie negocjacji
4. Strategie i style negocjacji
5. Cechy dobrego negocjatora
6. Techniki współpracy i walki w negocjacjach
7. Przełamywanie impasu w negocjacjach
8. Pojęcie i właściwości mediacji – etapy, formy, cechy, role mediatora
9. Gry symulacyjne

Literatura:

- M.Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Warszawa 2018.

- K.Kałucki, Techniki negocjacji, Warszawa 2018.

- R.Mayer, Jak wygrać każde negocjacje, Warszawa 2018.

- W.Gomulski, Negocjacje. Język komunikowania w relacjach biznesowych i społecznych, Wrocław 2017.

- K.Bargiel-Matusiewicz, Negocjacje i mediacje, Warszawa 2014.

- J.Stelmach, B.Brożek, Negocjacje, Kraków 2014.

- E.Gmurzyńska, R.Morek (red.), Mediacje. Teoria i praktyka, Warszawa 2014.

- R.Wojciechowski (red.) Mediacja i arbitraż: zagadnienia praktyczne, Poznań 2013.

- W.Wasilewska, Efektywne negocjacje w biznesie, Olsztyn 2012.

- L.Lewicki i in., Zasady negocjacji, Poznań 2012.

- Kodeks etyki mediatora. - Warszawa : Polskie Centrum Mediacji, 2002.

- R.Fisher, D.Shapiro, Emocje w negocjacjach, Warszawa 2009.

- Wprowadzenie do nauki i państwie i polityce, pod red. B.Szmulika i M.Żmigrodzkiego, Lublin 2009, roz. 17.

- Z.Nęcki, Negocjacje w biznesie, Kraków 1995.

- A.Zienkiewicz, Studium mediacji. Od teorii ku praktyce. Warszawa 2006.