



NEGOCJACJE I MYŚLENIE STRATEGICZNE WE WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ

28 luty-1 marca 2019 r.

Miejsce zajęć: siedziba PISM, ul. Warecka 1a, sala konferencyjna, I piętro

Wykładowca: prof. Marek Szopa

Koordynator szkolenia: Justyna Zwalińska, zwalinska@pism.pl, (0-22) 556-80-42

Godzina:	Pierwszy dzień, 28 lutego 2019 roku (czwartek)
8.45 – 9.00	Rejestracja uczestników, poranna kawa
9.00 – 10.30	Wstęp - analiza przykładowych negocjacji policyjnych. Handel Klatrocytami - gra negocjacyjna w parach.
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	ZOPA, BATNA, poziom aspiracji i granice ustępstw w negocjacjach. Quiz negocjacyjny.
12.15 – 13.00	Lunch
13.00 – 14.30	Uniwersalne zasady negocjacji. Struktura negocjacji.
14.30 – 14.45	Przerwa kawowa
14.45 – 16.15	Myślenie strategiczne w negocjacjach - gra zespołowa.
Godzina:	Drugi dzień, 1 marca 2018 roku (piątek)
8.45 – 9.00	Poranna kawa
9.00 – 10.30	Wykorzystanie teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej.
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 – różnice międzynarodowe.
14.30 – 14.45	Przerwa kawowa
14.45 – 16.15	Symulacyjna gra negocjacyjna. Cechy wprawnych negocjatorów według Rackhama i Carlisle'a.