

Komunikacja interpersonalna i negocjacje

Cel:

Absolwenci Studiów zdobędą wiedzę i umiejętności praktyczne z obszaru komunikacji interpersonalnej. Poznają zasady perswazji, techniki negocjacji i mediacji, tajniki wystąpień publicznych prezentacji i autoprezentacji, narzędzia podejmowania decyzji, sposoby prowadzenia trudnych rozmów. Udoskonalą umiejętności skutecznego komunikowania się i współpracy w zespole. Rozwiną umiejętności przywódcze.

Adresaci:

Studia kierowane są do absolwentów studiów licencjackich lub magisterskich, których powodzenie zawodowe zależy od umiejętności komunikacyjnych, czyli menedżerów, trenerów szkoleniowych, terapeutów, pracowników socjalnych, przedstawicieli handlowych, pracowników działów obsługi klienta, działów marketingowych i agencji reklamowych.

Studia stanowią uzupełnienie wiedzy i umiejętności praktycznych uczelni ekonomicznych, politechnicznych, uniwersyteckich, teologicznych, technicznych i in.

Dodatkowe kwalifikacyjne / Korzyści dla uczestników studiów:

Po ukończeniu studiów absolwenci będą przygotowani do pracy, której podstawą jest komunikowanie się z ludźmi, skuteczne docieranie do nich i rozumienie ich intencji. Będą posiadać umiejętność skutecznego komunikowania się, współpracy w zespole, prezentacji i autoprezentacji, prowadzenia negocjacji i odczytywania manipulacji, stosowania perswazji w sytuacjach biznesowych. Zdobędą wiedzę i umiejętności na temat emisji głosu.

Program studiów:

1. Efekt pierwszego wrażenia. Nawiązanie kontaktu i rozmowy.
2. Komunikacja werbalna i niewerbalna.
3. Proksemika – znaczenie przestrzeni i kreowanie jej w zależności od sytuacji.
4. Etykieta w biznesie.
5. Emisja głosu.
6. Prezentacja i autoprezentacja. Kreowanie wizerunku i budowanie własnej wiarygodności. Zasady prezentacji.
7. Aktywne słuchanie werbalne i niewerbalne. Techniki prowadzenia rozmowy.
8. Sztuka zadawania pytań, pytania otwarte i zamknięte.
9. Wywieranie wpływu na ludzi. Reguła wzajemności, konsekwencji, konformizmu, sympatii, autorytetu i niedostępności. Cechy i umiejętności lidera.
10. Modele podejmowania decyzji.
11. Negocjacje. Style negocjacyjne i ich dobór do sytuacji. Styl miękki (kooperacyjny), twardy (rywalizacyjny) i rzeczowy (oparty na zasadach).
12. Współpraca w zespole. Role zespołowe.

Forma zaliczenia:

Czas trwania studiów: 2 semestry

Liczba godzin: 180

Cena:

Kierunek studiów podyplomowych	Oplata jednorazowa (1 rata)	Oplata semestralna (2/3 raty)	Oplata miesięczna (10/12 rat)
Komunikacja interpersonalna i negocjacje NOWOŚĆ !!!	3 400 zł	1 800 zł	380 zł

***20% zniżki dla studentów i absolwentów WSB i WSG**