

Sprawozdanie ze spotkań Koła Naukowego Negocjacji BATNA za rok akademicki 2007/2008

W roku akademickim 2007/2008 odbyło się 16 Koła Naukowego Negocjacji BATNA

Tematyka dostosowywana była bardziej szczegółowa niż w roku ubiegłym, ale również dopasowana do obszaru zainteresowań Studentów. Większość spotkań ma charakter typowo – warsztatowy, gdzie Studenci podczas ćwiczeń doskonaliły swoje umiejętności. Praca przebiegała w małych grupkach lub parach a po zakończeniu jej następuje wymiana informacji zwrotnych. Poruszono m.in. następujące zagadnienia:

1. Przedstawianie swojej osoby i praca nad strukturą grupy
2. Ćwiczenia na role grupowe
3. Przygotowanie do turnieju negocjacyjnego
4. Rozwiązywanie Casy
5. Praca z kamerą i analiza komunikacji niewerbalnej
6. Praca nad scenariuszami negocjacyjnymi
7. Praca w grupach i zagadnienia tolerancji
8. Ćwiczenia na opracowanie BATNA
9. Istota przygotowania się do negocjacji
10. Prace nad przygotowaniem Akademii negocjacyjnej
11. Rozwiązywanie konfliktów w grupach
12. Praca nad umiejętnym ustępowaniem
13. Analiza Taktyk negocjacyjnych i ich skuteczności w dochodzeniu do porozumienia
14. Omawianie praw perswazji
15. Ćwiczenia z zagadnień NLP

W skład koła weszli:

1. Horudek Iwona
2. Hul Joasia
3. Karolina Drobik
4. Kasia Burkat
5. Maciag Wojciech

6. Magdalena Knapik
7. Marszałek Justyna
8. Marzec Anna
9. Mglej Malgorzata
10. Mońko Paulina
11. Rogala Monika
12. Ruminska Wiesława
13. Stanach Paulina
14. Suchacz Karolina
15. Kalinowska Beata
16. Konwerski Piotr
17. Meyszowicz Paweł

Koło poza aktywnością wewnętrzną brało również udział w projektach dla szerszego grona odbiorców.

Członkowie Koła wyjeżdżali na turnieje negocjacyjne do Warszawy i odnosili tam sukcesy.

Grupy turniejowe stworzyli :

Warszawa data 18 listopada 2007 (Na SGH)

Beata Kalinowska, Piotr Konwerski, Paweł Meyszowicz - Czwarte miejsce

Warszawa data 20 kwietnia 2008 (Na UW)

Karolina Drobik, Katarzyna Burkat, Olga Strukowska-Kozień - czwarte miejsce

•

Także Dni Otwarte Uczelni w marcu 2008 roku odbyły się z udziałem KNN BATNA, gdzie uczestnicy koła z jego nowymi członkami starali się po raz kolejny utrwalić umiejętności przeprowadzania rozmów. Warsztaty prowadzili

wspólnymi siłami Magda Knapik, Piotr Konwerski, Beata Kalinowska, Paulina Mońko, Iwona Horudek, Olga Strukowska Koziń. Należy podkreślić, że członkowie koła sami podjęli się przygotowań bloku szkoleniowego. Podczas ćwiczeń warsztatowych został wykorzystany scenariusz negocjacyjny opracowany przez członka koła Magdę Knapik. Gra negocjacyjna została przyjęta z wielkim entuzjazmem negocjujących osób.

W czerwcu 2008 roku BATNA zorganizowała projekt pod nazwą „Akademia Negocjacyjna” specjalny cykl warsztatów skierowany do studentów WSZiB. Oferta obejmowała bloki szkoleniowe, gdzie każdy mógł znaleźć coś dla siebie. Warsztaty dotyczyły tematyki szeroko pojętych negocjacji więc objęły również doskonalenie umiejętności rozwiązywania konfliktów, sposobów konwersacji oraz wypracowania własnego stylu prowadzenia rozmów. Zajęcia przeprowadzili na zaproszenie koła najlepsi trenerzy oraz szkoleniowcy instytucji biznesowych.

Jednym z kluczowych warsztatów było szkolenie zorganizowane przez p. Joannę Dreżewską opiekuna koła i Magdalenę Knapik do przeprowadzenia 1,5 godzinnego warsztatu pod tytułem „ Role grupowe i współpraca”. Podczas zajęć wykorzystano grę negocjacyjną, której autorką była Magda Knapik. Również i tym razem scenariusz spotkał się z wielkim zachwytem. Wiele osób po warsztacie wyraziło chęć przyłączenia się do działalności koła i zostania jego członkiem.

Opiekun
Koła Naukowego Negocjacji BATNA
Joanna Dreżewska