

## **Lista szkoleniowców i tematyka bloków zrealizowanych w ramach projektu AKADEMIA NEGOCJACYJNA**

### **1) Warsztat negocjacyjny : "Zróbmy Ich Na Szaro"**

"Starograd, bliżej nieokreślona przeszłość. Cztery przyuczajone, potężne rody tylko czekające na okazje, by przejąć władze na rynku barwników. Nagle zamieszanie polityczne i oto w jeden wieczór trzeba jednak wejść w układy z odwiecznymi rywalami. I w nieco napiętej atmosferze zawalczyć o realne zyski".

Krótki, intensywny, interaktywny, mocno rozrywkowy trening oparty o negocjacje drużynowego scenariusza, wielokrotnie sprawdzonego na różnych grupach. Po negocjacjach dyskusja - o scenariuszu, o negocjacjach, przebiegu gry, popełnionych błędach. Tak dla początkujących, jak i zaawansowanych. Prowadzący:

**Lukasz Wasilewski** oficjalnie magister ekonomii w Szkole Głównej Handlowej i ciągle nieobroniony magister psychologii Uniwersytetu Warszawskiego. Autor scenariuszy i mistrz gier w Studenckim Turnieju Negocjacyjnym 2005 i 2006, oraz Columbia Negotiations Game 2004 i 2005. Redaktor i współautor zbiorów scenariuszy negocjacyjnych z turniejów

- Przychodzi baron do szejka, czyli negocjacje w praktyce oraz Przychodzi Olaf do Brunhildy, czyli negocjacje w praktyce. Nieoficjalnie - trener z doskoku i zamiłowania, autor scenariuszy z potrzeby ducha, analityk z konstrukcji i chyba zawodu, nieustanny sympatyk Studenckiego Kola Naukowego Negocjacji, Komunikacji i Psychologii - [www.negocjator.pl](http://www.negocjator.pl)

**Alina Chomiszczak** (kootrener) Uczestniczka Akademii Negocjatora - organizowanej przez SGH i szkoleń z zakresu negocjacji i komunikacji interpersonalnej. Zajmuje się zawodowo i z zamiłowania architekturą krajobrazu i projektowaniem ogrodów.

### **2) Warsztat negocjacyjny: Przygotowanie do negocjacji - wyścig zbrojeń. (Trening umiejętności)**

"Naostrz miecz, wyczyść tarcze, zbierz armie, opracuj strategię, poznaj sojuszników i wrogów, ustal o co walczysz. Nie rzucaj się ślepo w bój!

Walcz mądrze, zdobywaj wytrwale, bądź przygotowany na wszystko.” Ten warsztat Ci w tym pomoże. Moja dewiza: ”Minimum teorii, maksimum praktyki”. Wyłącznie ćwiczenia praktyczne, Case Study.

prowadzący: **Mgr Anna Kobiela**, ur. 8 lipca 1982, absolwentka pedagogiki, filozofii z komunikacją społeczną oraz menedżerskiego studium „Nowoczesne Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”. Założycielka i prezes wrocławskiej Grupy Negocjacyjnej ”Consensus” działającej na Uniwersytecie Wrocławskim. W ciągu ostatnich trzech lat kilkakrotnie nagradzana na ogólnopolskich turniejach negocjacyjnych.

Obecnie żyje i pracuje w Warszawie. Zawodowo zajmuje się konsultingiem personalnym oraz działalnością szkoleniową. Jej specjalnością są symulacje negocjacyjne. Wśród zainteresowań należy wymienić głównie teatr i warsztat aktorski oraz śpiew biały (obecnie współpracuje z grupą teatralną Piotra Filonowicza) oraz psychologię społeczną. Kontakt: [anna.kobiela@cresco.org.pl](mailto:anna.kobiela@cresco.org.pl), tel. 792 755 584 Strona www: [cresco.org.pl](http://cresco.org.pl)

### **3) Warsztat negocjacyjny: ”Twórcze rozwiązywanie konfliktów - współpraca z własnymi emocjami”**

Konflikt jest zjawiskiem naturalnym, a jego autorami są ludzie. Od świadomości indywidualnych postaw, umiejętności, motywacji, nastawień zależy możliwość wyboru sposobu zachowania w sytuacjach konfliktowych. Im większa świadomość siebie, tym człowiek jest w stanie bardziej elastycznie reagować na różnorodne sytuacje. Konflikt może być zdrowy i twórczy lub też obciążający i bezproduktywny. Celem proponowanego warsztatu jest podkreślenie znaczenia świadomego wyboru sposobu reagowania w sytuacjach różnic, w zależności od okoliczności i celów jakie sobie stawiamy. Wydaje się to możliwe w sytuacji znajomości własnych predyspozycji, stylów reagowania na konflikt, a także zdolności doprowadzenia do sytuacji, w której przeżywane przez nas emocje i uczucia mogą być naszym sprzymierzeńcem. Założenia: Szkolenie ma formę warsztatową, realizowane jest metoda nauki przez doświadczenie.

Zawiera w sobie trzy elementy:

- wiedzę teoretyczną, dzięki której uczestnik dostaje odpowiednią porcję informacji

- zakresie tematu szkolenia,
- doświadczenie, pozwalające odczuć i osobiście przeżyć, jak podana wiedza
- teoretyczna działa w praktycznym działaniu,
- analizę, doświadczenia i wiedzy, dzięki której uczestnik może pogłębić rozumienie
- poruszanych zagadnień i sformułować konkretne wnioski, inspirując go do ewentualnej zmiany sposobu funkcjonowania.

Warsztat prowadzony będzie metodami aktywnymi, wymagającymi od uczestników otwartości i zaangażowania w proponowane przez trenera formy pracy (m.in. ćwiczenia indywidualne, burza mózgów, praca w parach, małych grupach, symulacje). Główne zagadnienia poruszane na warsztacie: Dynamika konfliktu Style rozwiązywania konfliktów Indywidualne strategie radzenia sobie z różnicami Rola emocji w powstawaniu i rozwiązywaniu konfliktów

prowadzący: **Andrzej Wronski** - psycholog kliniczny, pedagog, psychoterapeuta, trener treningu psychologicznego i coach. Prowadzi psychoterapie indywidualna oraz grupowa w Instytucie Integralnej Psychoterapii Gestalt w Krakowie. Realizuje szkolenia, warsztaty tematyczne z zakresu psychoterapii i umiejętności interpersonalnych oraz coaching rozwojowy i menadżerski

4) Warsztat negocjacyjny: "Komunikacja i perswazja jako podstawy negocjacji"

prowadzący: **Paulina Wójciak** Pracuje w branży rekrutacyjnej i szkoleniowej. Zajmuje się także promocja i PRem. Jako trenerka koncentruje się głównie na szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania czasem, kierowania zespołem, obsługi klienta, asertywności, PRu oraz szkoleniach integracyjnych. Przywiązuje dużą wagę do dostosowania szkoleń do faktycznych potrzeb uczestników. Główne obszary jej zainteresowań to PR wewnętrzny, dynamika organizacji, zaradzanie zmiana, HR oraz gender studies. Prywatnie najchętniej spędza czas podróżując, czytając książki, pływając lub spotykając się ze znajomymi

5) Warsztat negocjacyjny: "Role grupowe i współpraca"

"Wojna i Pokój- wybiła godzina zero. Kto będzie góra, kto zawładnie Nowym

Imperium, kto wykaże się sprytem i umiejętnościami. W czasie odwiecznych wojen nadszedł czas na ustalenie granic....."

Warsztat ma na celu zapoznanie uczestników z zasadami na jakich działa sprawnie funkcjonujący zespół i istota identyfikowania ról grupowych. Składa się on z ćwiczeń praktycznych mających na celu zdobycie i poprawę następujących umiejętności: zorganizowania pracy w zespole, identyfikacji ról grupowych, odnalezienia swojego miejsca w zespole, uzgadnianie z pozostałymi członkami grupy wspólnego stanowisko, osiąganie kompromisu, podejmowanie grupowych i indywidualnych decyzji, prezentowanie efektów własnej pracy i pracy grupy, słuchanie wypowiedzi innych członków grupy, dokonywanie samooceny własnego wkładu pracy w zespole oraz jakości pracy i współpracy,

prowadzący: **Joanna Drezewska** wykładowca w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie. W wolnym czasie interesuje się technikami reklamy, psychologia, psychoterapia, negocjacjami, marketingiem, grafika, podróżami, fotografia.

**Magdalena Knapik (kootrener)** absolwentka kierunku Zarządzania i Marketingu w WSZiB, czynny uczestnik Naukowego Kola Negocjacji BATNA przy WSZiB, współprowadząca warsztaty z zakresu negocjacji na Dni otwarte Uczelni oraz autorka scenariuszy negocjacyjnych wykorzystywanych podczas szkoleń. W chwilach wolnych uwielbia czytać książki psychologiczne, interesuje się zagadnieniami komunikacji interpersonalnej oraz organizuje i uczestniczy w wycieczkach górskich.