

***Sprawozdanie ze spotkań Koła Naukowego Negocjacji
BATNA,
za rok akademicki 2011/2012***

Koło Naukowe Negocjacji BATNA działające przy WSZiB od 2006 roku ma na celu rozwój umiejętności w obszarze komunikacji interpersonalnej a przede wszystkim negocjacji.

W roku akademickim 2011/2012 odbyło się 14 spotkań członków Koła, na których poprzez ćwiczenia, wymianę informacji zwrotnych, pracę w grupach itp. doskonalono umiejętności negocjacyjne. Spis tematów, które poruszono w roku akademickim zawierał następujące zagadnienia:

1. Integracja grupy i ćwiczenia na strukturę grupy.
2. Ćwiczenia na przygotowanie się do negocjacji
3. Opracowywanie scenariuszy negocjacyjnych
4. Ćwiczenia z komunikacji w oparciu o założenia analizy transakcyjnej
5. Rozwiązywanie studiów przypadku
6. Ćwiczenia z komunikacji werbalnej
7. Ćwiczenia z wywierania wpływu poprzez zastosowanie erystyki
8. Opracowywanie scenariuszy warsztatów z kreatywności i negocjacji dla licealistów
9. Opracowywanie scenariuszy warsztatów z manipulacji i komunikacji interpersonalnej dla licealistów
10. Pogłębianie umiejętności rozwiązywania konfliktów w praktyce
11. Zastosowanie NLP w argumentacji negocjacyjnej
12. Istota lidera i pozostałych ról grupowych w procesie negocjacji
13. Wywieranie wpływu a manipulacja - ćwiczenia
14. Pierwsza pomoc w teorii i praktyce

Zajęcia miały charakter warsztatowy, dzięki czemu stanowiły możliwość praktycznego zapoznania się z szeroko pojętą sztuką

negocjacji, szerokim wachlarzem metod i technik negocjacyjnych, manipulacji oraz komunikacji międzyludzkiej.

Ważnym aspektem działalności koła było również zaproszenie do współpracy Stowarzyszenia Wyszkolenia Specjalnego, które przeprowadziło Kurs udzielania pierwszej pomocy w praktyce.

Członkowie Koła biorą aktywny udział w różnych projektach, m.in. przygotowują warsztaty z negocjacji. Dotychczasowe osiągnięcia:

W ramach dni otwartych WSZiB Członkowie Koła opracowali i przeprowadzili warsztaty dla Licealistów:

Twórcze myślenie - Anna Kamieniecka,

Komunikacja niewerbalna - Paulina Nowaczyk i Grzegorz Dziuban,

Negocjacje - Magdalena Knapik-Woch z Ewelina Bujak.

Dodatkowo Grzegorz Dziuban zajął 4-te miejsce na MIĘDZYNARODOWYM SEMINARIUM KÓŁ NAUKOWYCH na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim w Olsztynie prezentując referat: „Podejmowanie decyzji wspomagane programami komputerowymi w oparciu o dylemat więźnia”

Uczestnictwo w Kole daje możliwość sprawdzenia skuteczności swoich umiejętności negocjacyjnych oraz zdobycie nowej wiedzy, którą można wykorzystać w codziennym życiu zarówno prywatnym jak i zawodowym dodatkowo jest to okazja do świetnej zabawy, poznania nowych interesujących ludzi o podobnych zainteresowaniach.

Szeregi zasilają ambitni studenci jak również jej absolwenci, czynnie biorący udział w pracach Koła, którzy w planach na przyszłość mają dalszy rozwój osobisty oraz zorganizowanie turnieju negocjacyjnego dla maturzystów.

Opiekun
Koła Naukowego Negocjacji BATNA
Joanna Drezewska