

Sprawozdanie z działalności KOŁA NAUKOWEGO NEGOCJACJI BATNA działającego przy Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie .

W roku akademickim 2010/ 2011 - piątym roku działalności Koła Naukowego Negocjacji BATNA dobyło się 15 spotkań Koła.

Głównym celem zrzeszenia jest szeroko rozumiany rozwój w obszarze komunikacji interpersonalnej, w tym przede wszystkim negocjacji. Funkcjonowanie Koła daje możliwość sprawdzenia skuteczności swoich umiejętności negocjacyjnych oraz zdobycia nowej wiedzy, którą można wykorzystać w codziennym życiu zarówno osobistym jak i zawodowym. Jest okazją do świetnej zabawy, jak również do poznania nowych interesujących ludzi o podobnych zainteresowaniach.

Doskonalenie swoich umiejętności Członkowie Koła mają okazję sprawdzić w praktyce biorąc udział biorąc w turniejach, rozgrywając gry negocjacyjne przed kamerą oraz wymieniając się informacjami zwrotnymi.

Można powiedzieć, że rok akademicki 2010/2011 był pełen wyzwań i pracy, które wspólnie Członkowie Koła realizowali.

27 listopada 2010 roku Anna Kamieniecka, Olga Strukowska- Kozień, Kamil Biliński oraz Łukasz Solarz zdobyli III miejsce w IX Studenckim Turnieju Negocjacyjnym organizowanym przez Studenckie Koło Naukowe Negocjacji, Komunikacji i Psychologii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

10 marca Członkowie koła przeprowadzili warsztaty z negocjacji i z komunikacji w ramach Dni Otwartych WSZiB.

Następnie KNN BATNA ruszyło z cyklem szkoleń skierowanych do uczniów szkół średnich. W ramach warsztatów edukacyjnych oraz promujących uczelnię. Przygotowali kilka interesujących spotkań których tematami przewodnimi były m. in komunikacja interpersonalna, twórcze myślenie oraz sztuka negocjacji. Dzięki warsztatom przeprowadzonym 24 marca 2011 roku przez Magdalenę Knapik – Woch, Martę Zakrzewską i Paulinę Nowaczyk Uczniowie z XXVII LO w Krakowie przyjrzyli się swoje mowie ciała i swoim postawom oraz rozwinęli swoje umiejętności z kreatywności. Również Uczniowie z Zespołu Szkół Ekonomicznych nr 1 w Krakowie 11 maja br. mieli okazję zapoznać się z zamkniętą i otwartą mową ciała, uświadomić sobie znaczenie gestów podczas konwersacji z drugą stroną, oraz z ich wpływem na przebieg spotkania oraz z kreatywnością w codziennym codziennym. Warsztaty przeprowadziły: Magdalena Knapik – Woch, Anna Kamieniecka i Żaneta Baran.

Kolejnym ważnym wydarzeniem dla KNN BATNA i jej członków było zorganizowanie dużym nakładem pracy i zaangażowania 21 maja drugiej edycji Ogólnopolskiego Turnieju Negocjacyjnego. Uczestnicy turnieju rozgrywali gry negocjacyjne, napisane przez Magdalenę Knapik – Woch o tematyce biznesowej, m. in. - zakładali swoją firmę, dyskutowali o jej lokalizacji, podejmowali decyzję o jej charakterze, promocji i wiele, wiele innych! Po trudnych rozmowach sześć z dwunastu drużyn z krakowskich uczelni weszło do półfinału, a następnie dwie do finału. Pierwsze miejsce zajęła drużyna Bunga Bunga z UP. Drugie miejsce zdobyła drużyna Fenix z WSZiB, trzecie miejsce przypadło w udziale drużynie o nazwie Nad Sudolskie Dziołchy z UP. Trud i pracę, włożone w zmagania negocjacyjne zrekomensowały nagrody książkowe oraz multimedialne. Oprócz tego, całość przedsięwzięcia uświetnił pokaz antyterrorystyczny Stowarzyszenia Wyszkozenia Specjalistycznego AT - ukazujący działanie bez negocjacji czyli podejście do „aresztowania kogoś stanowiącego zagrożenie – bez rozmowy”.

Ponad to w dniu 7 czerwca, tuż przed wakacjami, członkowie KNN Batna Magdalena Kanpik – Woch oraz Paulina Nowaczyk po raz kolejny miały okazję przeprowadzić dla uczniów ZSE nr 1 w Krakowie warsztaty szkoleniowe. Tym razem tematem przewodnim spotkania była – sztuka negocjacji. Dziedzina, która jest najbliższa działalności koła. Grupie sympatycznych uczniów za pomocą ćwiczeń praktycznych została przybliżona definicja „negocjacji”, która została wspólnie ustalona, elementy składające się na proces negocjacji oraz cechy dobrego negocjatora. Uczestnicy rozwiązywali ćwiczenia na koncentrację, prowadzili negocjacje w grupach oraz rozgrywali scenariusze negocjacyjne. Case przypadku miał na celu pokazanie w praktyce na czym polegają negocjacje. Słuchacze wczuwając się w role mieli za zadanie wynegocjować swoje cele i jak największą ilość punktów. Rezultatem interesującej konwersacji był podpisany kontrakt końcowy. Negocjacje przebiegły w miłej i sympatycznej atmosferze a uczniowie wykazali się wielkim zaangażowaniem w ćwiczenia. Całość zajęć miała też aspekty teoretyczne w postaci prezentacji multimedialnej.

W przyszłym w przyszłym roku akademickim Członkowie Koła chcą zorganizować turniej negocjacyjny dla uczniów szkół średnich oraz dalej pracować nad rozwojem osobistym i szkoleniem się w sztuce negocjacji. Wszystkie bieżące informacje z działalności koła oraz zdjęcia z poszczególnych wydarzeń można znaleźć na stronie Koła, pod adresem: <http://batna.wszib.edu.pl/>