

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

Koło Naukowe Negocjacji BATNA działające przy WSZiB rozpoczęło swoją działalność w listopadzie 2006 roku. Głównym celem zrzeszenia jest szeroko rozumiany rozwój w obszarze komunikacji interpersonalnej, w tym przede wszystkim negocjacji.

W roku akademickim 2012-2013 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 na turniej negocjacyjny
4. Ćwiczenia z technik negocjacyjnych
5. Rozwiązywanie studiów przypadku
6. Ćwiczenia z komunikacji werbalnej i niewerbalnej
7. Ćwiczenia z wywierania wpływu i obrony przed manipulacją
8. Opracowywanie scenariuszy warsztatów z komunikacji niewerbalnej oraz sztuki negocjacji na dni otwarte WSZiB
9. Ćwiczenia z teorii gier - „Dylemat więźnia”
10. Pogłębianie umiejętności rozwiązywania konfliktów w praktyce
11. Ćwiczenia wzmacniające motywację i poszerzające samoświadomość
12. Ćwiczenia rozwijające kreatywność i twórcze myślenie
13. Asertywność - ćwiczenia
14. Budowanie pewności siebie i poczucia własnej wartości - ćwiczenia

Zajęcia miały charakter treningowo - 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 zorganizowanie turnieju negocjacyjnego dla maturzystów, który odbył się w siedzibie uczelni 10 grudnia 2012r.

Członkowie Koła brali też aktywny udział w różnych projektach, m. in. przygotowali i przeprowadzili warsztaty z negocjacji i z komunikacji w ramach dni otwartych WSZiB .

P. Knapik-Woch i p. Karolina Zawadzka prowadziły warsztat:

„Tajemniczy Świat gestów – komunikacja niewerbalna”, a p. Ewelina Bujak i p. Kinga Broda przeprowadziły warsztat pt. „Sztuka negocjacji”.

Uczestnictwo w Kole daje możliwość sprawdzenia skuteczności swoich umiejętności negocjacyjnych oraz daje możliwość zdobycia nowej wiedzy, którą można wykorzystać w codziennym życiu zarówno prywatnym jak i zawodowym Jest to również spotkanie inteligentnych i życzliwych ludzi o podobnych zainteresowaniach oraz okazja do do świetnej zabawy.

Szeregi zasilają ambitni studenci jak również jej absolwenci, czynnie biorący udział w pracach Koła, którzy w planach na przyszłość mają dalszy rozwój osobisty oraz nawiązanie współpracy z Firmą StateStreet.

Opiekun Koła

Joanna Dreżewska