

Sprawozdanie z działalności KOŁA NAUKOWEGO NEGOCJACJI BATNA działającego przy WSZiB za rok akademicki 2013/2014

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 z naciskiem na komunikację akceptującą oraz prowadzenie negocjacji. Szeregi Koła BATNA zasilają ambitni studenci, jak również absolwenci, którzy czynnie biorą udział w jego pracach. Dzięki tym pracom uczestnicy zyskują możliwość sprawdzenia skuteczności swoich umiejętności negocjacyjnych oraz zdobywają nową wiedzę, którą mogą wykorzystywać w życiu codziennym zarówno osobistym jak i zawodowym.

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. Prowadzenie warsztatów i dzielenie się wiedzą jest również doskonałym treningiem pewności siebie przy wystąpieniach publicznych.

Uczestnictwo w Kole jest także okazją do świetnej zabawy, poznania nowych interesujących ludzi o podobnych zainteresowania.

W roku akademickim 2013/ 2014 odbyło się 11 spotkań Koła BATNA. Pierwsze zajęcia obejmowały zapoznanie się z sztuką negocjacji, szerokim wachlarzem metod oraz technik negocjacyjnych, manipulacji oraz komunikacji międzyludzkiej. Zajęcia mają na celu doskonalenie umiejętności prowadzenia konwersacji podczas rozwiązywania między innymi scenariuszy (gier) negocjacyjnych. Studenci, którzy uczestniczą w pracach Koła od kilku lat, mieli okazję podzielić się swoim doświadczeniem z nowo przyjętymi członkami poprzez przeprowadzanie ćwiczeń warsztatowych. Dzięki takim zajęciom poprawiali swoje umiejętności trenerskie.

Ponadto członkowie Koła BATNA dzielą się swoją wiedzą umieszczając artykuły na stronie Koła.

Szczegółowy wykaz tematów realizowanych przez koło:

2013-10-08	Spotkanie organizacyjne
2013-10-22	Ćwiczenia na integrację i struktury grupowe
2013-11-05	Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów
2013-11-27	Rozwiązywania Casy
2013-12-10	Ćwiczenia z komunikacji werbalnej akceptującej
2014-01-14	Moc komunikacji niewerbalnej
2014-02-04	Opracowywanie formuły kolejnych warsztatów dla licealistów
2014-03-04	Wykrywanie kłamstwa i manipulacji
2014-03-18	Programowanie neurolingwistyczne
2014-04-15	Asertywność i radzenie sobie ze stresem
2014-05-13	Role grupowe i podsumowanie działalności

W roku akademickim 2013/2014 Koło BATNA poza aktywnością wewnętrzną brało udział w projektach dla szerszego grona odbiorców.

Jednym z większych pierwszych projektów Koła BATNA była współorganizacja z Akademią Dobrego Startu „AKADOS” spotkania z zawodowym negocjatorem biznesowym Krzysztofem Sarneckim, które odbyło się 2 kwietnia 2014r. W spotkaniu uczestniczyło ponad 180 studentów z wiodących uczelni krakowskich (m. in. UJ, AGH, UEK, UR, UP, POLITECHNIKA, WSZiB, AK i inne.). Uczestnicy w czasie czterogodzinnego spotkania edukacyjnego mieli okazję zaznajomić się z arkanami komunikacji nieantagonizującej, poznać podstawowe zasady którymi kieruje się człowiek podczas podejmowania wszelkich decyzji związanych nie tylko z negocjacjami ale także występujących zarówno w życiu codziennym jak i biznesowym. Spotkanie z „prezentacji-wykładu” przerodziło się w burzliwą dyskusję. Pan Sarnecki z chęcią odpowiadał na zadawane pytania i praktycznie objaśniał mechanizmy, które działają na rozmówców w czasie naturalnej komunikacji jak i podczas negocjacji. W trakcie spotkania uczestnicy z biernych słuchaczy stali się zaangażowanymi uczestnikami biorąc czynny udział w prezentowanych scenkach i aktywnym zadawaniu pytań.

W dniach 6 i 7 marca 2014 roku Koło BATNA podjęło się także współorganizacji Dni Otwartych Uczelni podczas, których członkowie Koła prowadzili warsztaty edukacyjne.

Pierwszy warsztat obejmował tematykę poszukiwania pracy i odbył się pod hasłem " Moje pierwsze C.V, czyli jak otworzyć sobie drzwi do kariery zawodowej". Zarys warsztatu był interesujący i bardzo życiowy. Obejmował nie tylko wiedzę merytoryczną, ale również

ćwiczenia praktyczne, gdzie uczestnicy budowali swój pozytywny wizerunek. Głównym celem warsztatu było udzielenie wskazówek co powinno zawierać poprawnie napisane C.V, aby było ono na tyle "atrakcyjne" dla potencjalnego pracodawcy, by uzyskać zaproszenie na kolejny etap rekrutacji, czyli - rozmowę kwalifikacyjną. Ćwiczenia praktyczne, tak zostały dobrane, aby uczestnicy w ramach ich wykonywania odkryli w sobie w szczególności swoje mocne strony, talenty oraz umiejętności, które nabyli podczas dotychczasowej edukacji.

Kolejne zajęcia to "Warsztat z negocjacji. Podstawy negocjacji. Pierwsze stracie". Cieszył się on ogromną popularnością. Szkolenie obejmowało 1,5 godzinny nauki połączonej z dobrą zabawą. W ciągu tego czasu uczestnicy mogli zapoznać się z podstawowymi informacjami z zakresu negocjacji, czyli czym są negocjacje, jakie wyróżniani etapy oraz poznali kilka podstawowych technik negocjacyjnych. Uczestnicy mieli szansę przećwiczyć techniki w symulacyjnych grach i scenkach negocjacyjnych. Grupy świetnie wpasowały się w "przypisane" role i wykorzystując zdobytą wiedzę - negocjowali określone w scenariuszach cele.

Oprócz zajęć prowadzonych w murach WSZiB p. Magdalena Knapik – Woch uczestniczka Koła BATNA przeprowadziła warsztaty dla licealistów w szkołach:

- 19.10.2013 w Zespole Szkół Zawodowych w Wieliczce trzy godzinny warsztat o temacie: **"Komunikacja bez słów, czyli tajemniczy świat gestów. Komunikacja niewerbalna."** dla uczniów z IV klas. Młodzież podczas zajęć była pełna pozytywnego nastawienia i chęci zdobywania nowej wiedzy. Podczas zajęć zaprezentowano prezentację multimedialną (mini wykład) oraz ćwiczenia praktyczne mające na celu przybliżenie uczestnikom szkolenia - komunikacji niewerbalnej. Uczestnicy poznali podstawowe pojęcia związane z tematem, obrazowo zobaczyli czym różni się otwarty i zamknięty język ciała, znaczenie gestów ciała w życiu oraz w kulturze międzynarodowej. Spotkanie przebiegło w miłej i sympatycznej atmosferze, gdzie wszyscy dobrze się bawili, a przy okazji nauczyli się czegoś nowego.

- 19.11.2013 również w Zespole Szkół Zawodowych w Wieliczce im. Edwarda Dembowskiego p. Magdalena Knapik – Woch przeprowadziła 1,5 godzinny warsztat tym razem objąć tematykę z zakresu – negocjacji. Warsztat **„Negocjacje. Jak być skutecznym”** na

który złożyła się podstawowa wiedza teoretyczna z zakresu negocjacji i przede wszystkim to ćwiczenia praktyczne.

Uczestnicy poznali istotę przygotowania się do rozmów, fazy negocjacji, podstawowe zasady negocjacyjne oraz podstawowe techniki negocjacyjne. Mogli wziąć udział w rozegraniu scenariuszy gier negocjacyjnych. Uczestnicy na „własnej skórze” sprawdzili jakimi są negocjatorami, czego unikać, a na co zwrócić uwagę podczas negocjacji, które się prowadzi w domu, w pracy zawodowej jak i w życiu codziennym.

- 20.11.2013 w Zespole Szkół Ekonomicznych nr1 w Krakowie p. Magdalena Knapik – Woch przeprowadziła warsztaty z zakresu komunikacji niewerbalnej „Moc gestów” na których podczas 2 godzin uczestnicy odkrywali tajniki tajemniczego świata mimiki, proksemiki i gestów, uczyli się jak czytać język ciała oraz poznawali ważność wiedzy na temat kulturowych etykiet zachowań pozawerbalnych.

Wszystkie warsztaty prowadzone były metodami aktywnymi, wymagającymi od uczestników otwartości i zaangażowania w proponowane przez trenerkę formy pracy (m.in. ćwiczenia indywidualne, burza mózgów, praca w parach, małych grupach, symulacje).

Plany na rok akademicki 2014/2015

Uczestnicy koła BATNA mają zamiar już w październiku współorganizować z AKADOS zajęcia pod hasłem „Sprzedaż transakcyjna” skierowane do studentów krakowskich uczelni.

Ponadto chcą zorganizować projekt pod nazwą „Miejska Gra Negocjacyjna” - będzie to specjalnie skonstruowana gra w oparciu o negocjacyjne casey - study skierowana do studentów uczelni z całej Polski.

Również, jak co roku uczestnicy Koła BATNA wezmą czynny udział w Dniach otwartych WSZiB przeprowadzając warsztaty dla uczniów szkół średnich oraz będą prowadzić warsztaty z tematyki komunikacji i negocjacji w szkołach średnich.