

Opracowanie: Alicja Tumanowicz

Opracowano na podstawie materiałów z kursu „Educational Coaching Tools” oraz zasobów sieci Internet.

Temat: Udane negocjacje. (45 minut)		
Lp.		
1.	Cele:	Uczniowie: <ul style="list-style-type: none">• definiują pojęcia konflikt, negocjacje• określają czynniki ułatwiające i utrudniające negocjacje• rozpoznają negocjacje: miękkie, twarde i rzeczowe• przeprowadzają negocjacje• oceniają poprawność przeprowadzonych negocjacji• stosują zasady występujące podczas negocjacji
2.	Metody i formy pracy:	<ul style="list-style-type: none">• wykład połączony z pokazem multimedialnym• dyskusja• drama• praca w grupach
3.	Środki dydaktyczne:	<ul style="list-style-type: none">• Rzutnik• Flipchart• papier do flipchartu
4.	Przebieg zajęć	Wymiar czasowy przeznaczony na realizację etapu:
	Etap I	1) Nauczyciel zapisuje na tablicy hasło NEGOCJACJE. Uczniowie metodą burzy mózgów wyjaśniają pojęcie. 2) Nauczyciel podaje definicję negocjacji, następnie wyjaśnia zasady obowiązujące podczas negocjacji i techniki negocjacyjne. 3) Propozycja dla nauczyciela: a) <i>Negocjacje</i> – sposób porozumienia się w celu rozwiązania konfliktu oraz dojścia do porozumienia obydwu stron, proces wzajemnego poszukiwania takiego rozwiązania, które satysfakcjonowałoby strony zaangażowane w konflikt.

		<p>b) Reguły negocjacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> - skupianie się na realnych celach i problemach - właściwe formułowanie pytań - znalezienie rozwiązania korzystnego dla obu stron - akcentowanie wszystkich uzgodnień i sukcesów, jakie zostały osiągnięte podczas negocjacji <p>c) Etapy negocjacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ustalenie reguł negocjacji - określenie interesów swoich i partnera - zdefiniowanie problemów negocjacyjnych - poszukiwanie rozwiązań - negocjacje, podjęcie decyzji, spisanie porozumienia lub protokołu rozbieżności 	
Etap II (Ćwiczenie 1.)	Nauczyciel dzieli grupę na 2 - osobowe zespoły. Każdy zespół otrzymuje kartkę z sytuacją problemową i ma za zadanie przygotować się do negocjacji. W tym celu wypełnia tabelę [załącznik 1A,B] . Jeden z uczniów wcieli się w rolę pracownika, a drugi – pracodawcy. Uczniowie odczytują swoje propozycje, uzasadniając wybór.	10 minut	
Etap III	Nauczyciel omawia techniki negocjacyjne wykorzystując prezentację multimedialną: <u>Techniki negocjacyjne</u> .	10 minut	
Etap IV (Ćwiczenie 2.)	Dwóch chętnych uczestników przeprowadza symulację negocjacji do sytuacji z ćwiczenia 1. Pozostali uczniowie starają się nazwać technikę negocjacyjną, która została zastosowana w ćwiczeniu. Określają mocne i słabe strony odegranych negocjacji. Formułują zasady skutecznych negocjacji i wypisują je na tablicy.	15 minut	

[załącznik 1A]

Jesteś pracownikiem, otrzymujesz wynagrodzenie na poziomie kwoty wynagrodzenia minimalnego, uważasz, że zasługujesz na podwyżkę.

PRACOWNIK	
Lista Twoich celów uporządkowanych od najważniejszego do najmniej ważnego.	
Cele pracodawcy.	
W jaki sposób można pogodzić Twoje cele z celami pracodawcy?	
Jakie widzisz możliwości kompromisu?	
Jakie argumenty przemawiają za Twoim stanowiskiem?	
Jakie argumenty może podać pracodawca?	

[załącznik 1B]

Jesteś pracownikiem, otrzymujesz wynagrodzenie na poziomie kwoty wynagrodzenia minimalnego, uważasz, że zasługujesz na podwyżkę.

PRACODAWCA	
Lista Twoich celów uporządkowanych od najważniejszego do najmniej ważnego.	
Cele pracownika.	
W jaki sposób można pogodzić Twoje cele z celami pracownika?	
Jakie widzisz możliwości kompromisu?	
Jakie argumenty przemawiają za Twoim stanowiskiem?	
Jakie argumenty może podać pracownika?	