

1) OPIS NARZĘDZIA

Zadanie to ma na celu ćwiczenie umiejętności negocjacyjnych poprzez przeprowadzenie kilku scenek z odgrywaniem ról, w których dwóch studentów negocjuje ze sobą na forum klasy. Troje studentów zostanie poproszonych o obserwację i przekazywanie informacji zwrotnych. Reszta klasy będzie robiła za publiczność.

Wstęp nauczyciela.

- Krok 1: utworzenie grup negocjacji i podział zadań
- Krok 2: Przygotowanie negocjacji
- Krok 3: granie ról: negocjacje.
- Podsumowanie.

2) CELE NARZĘDZIA

1. Zdobyć umiejętności używania języka persfazy i uzyskiwania istotnych informacji od drugiej strony.
2. Umiejętność przygotowania się do negocjacji
3. Umiejętność odnajdywania interesów własnych i drugiej strony
4. Umiejętność uważnego słuchania

3) CONNECTION OF THE TOOL WITH THE SKILL

(Explain the link / connection of this tool with the skill)

4) RESOURCE MATERIALS

<http://s8cdfbf74db4f5e24.jimcontent.com/download/version/1380638460/module/8466216594/>

name/%C4%86wiczenie%20Rozdzia%C5%82%207-1%20(PL).pdf

5) JAK UŻYWAĆ NARZĘDZIA**1 Wynajmujący:**

Spotykasz właściciela lokalu, którego jesteś zainteresowany wynajmem. Jest mały i na najwyższym piętrze, bez windy, ale oferta jest dla Ciebie idealna i jesteś bardzo zainteresowany.

Cena wywoławcza wynosi 600 euro za miesiąc; próbować negocjować 450euro, ewentualnie możesz zgodzić się na 500 euro, jeżeli koszty energii elektrycznej są wliczone w cenę wynajmu.

1 Właściciel:

Jesteś właścicielem spotykającym się z potencjalnym najemcą w swoim studiu w Paryżu.

Mieszkanie jest bardzo małe, w dodatku na 4 piętrze (nie ma windy). Posiada pokój dzienny/ kuchnię i sypialnię, plus małą łazienkę z prysznicem toaletą. Starasz się dostać czynsz 600 euro za to mieszkanie 20 m², ale teraz jesteś gotów obniżyć ten czynsz do 500 euro, jeżeli uznasz potencjalnego wynajmującego za odpowiednią osobę. Koszty energii elektrycznej są bardzo niskie jako, że mieszkanie jest dobrze izolowane, więc przygotuj się na opcję zawarcia kosztów energii elektrycznej w kosztach czynszu, jeżeli będzie to wymagane w negocjacjach.

2 Sprzedawca:

Sprzedajesz swój stary rower na aukcji garażowej. Mimo, że kosztował 200 euro, to ma już 8 lat i jest bardzo zużyty. Cena minimalna, jaką chcesz przyjąć to, 50 euro.

2 Kupujący:

Widzisz interesujący Cię rower na aukcji garażowej. Negocjujesz cenę ze sprzedającym, wygląda na to, że warto wydać co najmniej 100 euro, ale oczywiście byłbyś szczęśliwszy, jeśli udałoby Ci się zapłacić mniej.

Nauczyciel dzieli klasę na pięć grup po pięciu studentów (w zależności od wielkości danej klasy). Dwóch studentów będzie negocjować w oparciu o krótki opis ról- przekazany im przez nauczyciela. Trzech studentów będzie z uwagą obserwować dwóch studentów podczas negocjacji, a następnie wyrażą oni swoją opinię na temat tego, co poszło dobrze, a co byłoby warte poprawy. Dostaną arkusze, do zapisania swoich uwag.

Arkusz przygotowania do negocjacji

1. Jaki rezultat chciałbyś uzyskać (jaka jest Twoja BATNA)
.....
2. Uszereguj swoje cele wg ich znaczenia
 - a) Bardzo ważne – z pewnością nie ustąpisz.....
 - b) Średnio ważne lecz nie decydujące

- c) Mniej ważne – chcesz je osiągnąć jednak nie za cenę rezygnacji z porozumienia.....

Karta obserwacji

Imię negocjatora:

Co poszło dobrze?

-
-
-
-
-
-

Co negocjator mógłby poprawić aby poprawić wyniki negocjacji?

-
-
-
-
-
-

6) WHAT TO LEARN

Na podstawie przeprowadzonego ćwiczenia student nauczy się podstaw negocjacji, identyfikowania interesów własnych oraz drugiej strony a także przekonywania drugiej strony do swoich racji.