***Lekcja 5 i 6 , Temat: Negocjacje 19.10.2020***

***Klasa 1W 1F 1WZ 1 GS***

Cele lekcji

• wyjaśnia znaczenie terminów: „negocjacje”, „perswazja”, „kompromis”, „manipulacja”

• wskazuje różnice między poszczególnymi stylami negocjacji

• wymienia cechy i umiejętności przydatne

w czasie negocjacji,

• podaje różnicę między

technikami manipulacyjnymi a technikami negocjacyjnymi

• podaje przykłady technik manipulacyjnych stosowanych podczas negocjacji i podaje negatywne skutki ich stosowania

• charakteryzuje strategię „wygrana-wygrana” stosowaną w negocjacjach

• wymienia i omawia zasady prowadzenia skutecznych negocjacji

• wymienia przykłady błędów w prowadzaniu negocjacji

Materiał

• rodzaje negocjacji

• umiejętności i cechy przydatne podczas negocjacji

• zasady prowadzenia skutecznych negocjacji

• strategia „wygrana--wygrana”

w negocjacjach

• błędy w prowadzeniu negocjacji

• techniki manipulacyjne w negocjacjach i skutki ich stosowania

*Obejrzyj*

*prezentację uwzględniając punkty wskazane w lekcji!*

*filmik edukacyjny na portalu NBP*

*https://www.nbportal.pl/rozrywka/filmy/filmyanimowane/rynki/negocjacje. Zapisz w zeszycie, jakie błędy zostały popełnione podczas prowadzenia negocjacji w oglądanej animacji.*