**INNOWACYJNE NARZĘDZIA EDUKACYJNE**

****

**Temat: „NEGOCJACJE”**

***Materiały dydaktyczne przygotowali:***

***dr Tomasz Zacłona***

***dr Monika Makowiecka***

**Ćwiczenie 1**

W tabeli poniżej zaprezentowane zostały najważniejsze cechy dobrego negocjatora. Zastanów się nad tym, w jakim stopniu posiadasz wymienione cechy i w wierszu każdej cechy wstaw krzyżyk do kolumny z odpowiednią liczbą. Przyjmij, że im silniej występuje u Ciebie dana cecha, tym ocena w skali od 1 do 6 jest wyższa.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***L.p.*** | ***Cecha*** | ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** |
| 1 | Umiejętność słuchania |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Umiejętność koncentracji uwagi |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Unikanie nieetycznych zachowań |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Umiejętność znajdowania sposobów rozwiązywania problemów |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Umiejętność pracy w zespole |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Umiejętność perswazji |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Umiejętność zadawania adekwatnych pytań i formułowania ich przed odpowiedziami |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Umiejętność racjonalnego odnoszenia się do faktów |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Umiejętność otwartego wyrażenia poglądów |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Umiejętność dostrzegania pozytywnych wyników podejmowanych działań |  |  |  |  |  |  |

**Ćwiczenie 2**

Opracuj i odegraj scenariusz rozmowy sprzedażowej odbywającej się w dowolnej sprawie (sprzedajesz co chcesz, jedna osoba gra kupującego, a druga sprzedającego))

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Ćwiczenie 3**

Uzupełnij tabelę przypisując podane niżej cechy do typów osobowości. Weź pod uwagę, że te same cechy mogą posiadać różne typy osobowości.

**Spokojny, wybuchowy, aktywny, optymista, pesymista, powolny, płaczliwy, szybki, spontaniczny, roztrzepany, ruchliwy, opanowany, bierny, ostrożny, agresywny, analityczny, wytrwały, niespokojny, porywczy, impulsywny, gwałtowny, uczuciowy, chłodny, zmienny, apatyczny, powściągliwy, zrównoważony, solidny, wrażliwy, żywy, towarzyski, władczy, perfekcyjny.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ekstrawertyk** | **Introwertyk** |
| **Sangwinik** | **Choleryk** | **Melancholik** | **Flegmatyk**  |
|  |  |  |  |

**Ćwiczenie 4**

Z cech wymienionych w ćwiczeniu 3, wybierz te, które charakteryzują Ciebie. Spróbuj określić swój typ osobowości.

**Cechy, które mnie charakteryzują:**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Mój typ osobowości:** ………………………………………………………………………………………