

## projekt UMNEKO

### „UMiejętności NEgocjacyjne i KOMunikacyjne w podnoszeniu kwalifikacji kadry uczelni wyższej” PROGRAM „EDUKACJA” / KOMPONENT 1: KSZTAŁCENIE KADRY SZKÓŁ WYŻSZYCH



Szkolenie wraz z treningiem umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych skierowane było do pracowników spośród kadry akademickiej i administracyjnej PS, chcących inwestować w swój rozwój zawodowy i osobisty. Zajęcia prowadziła dr Aldís G. Sigurðardóttir, wysokiej klasy ekspertka reprezentująca islandzkiego partnera projektu tj. firmę ZOPA ehf., będąca jednocześnie doświadczonym pracownikiem akademickim Reykjavik University.

Celem szkolenia było dostarczenie uczestnikom zestawu ram koncepcyjnych i praktycznych narzędzi do rozwijania umiejętności i kompetencji, a przez to stania się skutecznymi negocjatorami. Doskonałe umiejętności komunikacyjne są kluczowe dla udanej współpracy i rozwiązywania problemów w miejscu pracy i przy negocjacjach różnych umów w pracy zawodowej i życiu prywatnym. Poszczególne osoby mają różne oczekiwania i wartości, a zdolność do udanych negocjacji opiera się na połączeniu umiejętności analitycznych i interpersonalnych. Te umiejętności są kluczowe dla osiągnięcia satysfakcjonujących wyników w złożonych organizacjach i projektach oraz w pracy zespołowej wymaganej w dzisiejszym, coraz bardziej globalnym, świecie nauki i biznesu. Nacisk został położony na koncepcję zachowań ekonomicznych, różne style i strategie.



Szkolenie pozwoliło zgłębić wiedzę i umiejętności z zakresu negocjacji oraz najczęstszych taktyk i metod stosowanych w celu uzyskania zgody i współpracy ze strony innych, tak aby osiągać efekty typu win-win. Uczestnicy dowiedzieli się jak ważne jest aktywne słuchanie oraz jak tworzyć i podtrzymywać długoterminowe relacje z innymi osobami.



Intensywny cykl całoniedziowych zajęć dla kilkunastoosobowej grupy uczestników, został przeprowadzony w formie stacjonarnej w Gliwicach w dniach 27-29/06/2022. Kurs obejmował przystępnie zaprezentowaną część teoretyczną oraz część ćwiczeń praktycznych z aktywnym udziałem uczestników. Uwieńczeniem szkolenia było przyznanie stosownych certyfikatów, potwierdzających osiągnięcie oczekiwanych efektów kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji. Językiem roboczym szkolenia był j. angielski.

## CERTIFICATE

This is to certify that

.....  
has successfully completed an intensive training on  
Effective Negotiation Behaviour

delivered by dr Aldis Guðný Sigurðardóttir from  
ZOPA ehf., 220 Hafnarfjörður, Iceland

organised in Gliwice, Poland by

Silesian University of Technology / Politechnika Śląska

from 27/06/2022 to 29/06/2022

as a part of the project:

„Negotiation and communication skills in enhancing  
university staff qualifications (UMNEKO)”

We hereby confirm completion of all objectives outlined in the training programme.

dr Aldis Guðný Sigurðardóttir  
Trainer, ZOPA ehf.

Joanna Mrowiec-Denkowska  
Project Coordinator, SUT

Gliwice, June 29<sup>th</sup>, 2022

The training has been organised in the framework of the Education Programme,  
implemented within the EEA Financial Mechanism 2014-2021.  
The UMNEKO project benefits from a grant of EUR 13 280 received from Iceland, Liechtenstein and  
Norway through the EEA Funds. The aim of the UMNEKO project is to strengthen the human capital  
and knowledge by increasing communication and negotiation skills of university employees  
and thus, extending the range of their soft skills.

Working together for a **green,**  
**competitive** and inclusive Europe

### TRAINING STRUCTURE AND TEACHING METHODS:

1. The course taught in a three-day seminar (whole day activities).
2. Teaching done using a combination of approaches ranging from lectures to case studies, discussions and class exercises.
3. Active participation throughout the course is expected to be essential and crucial for reaching the learning outcomes by participants.

### TRAINING LEARNING OUTCOMES:

#### 1. Knowledge

The participant:

- a) learns the key concepts and methods in negotiations
- b) understands the dynamics of each "stage" of the negotiation process
- c) recognise different communication styles and knows how to influence the course of events
- d) understands the importance of culture and how it affects the behaviour

#### 2. Skills:

The participants should be able to:

- a) prepare and plan negotiations efficiently
- b) apply methods, theories, and concepts of negotiation to create mutually beneficial agreements and to maximize the gain for both parties

#### 3. Competences:

The participants should be able to:

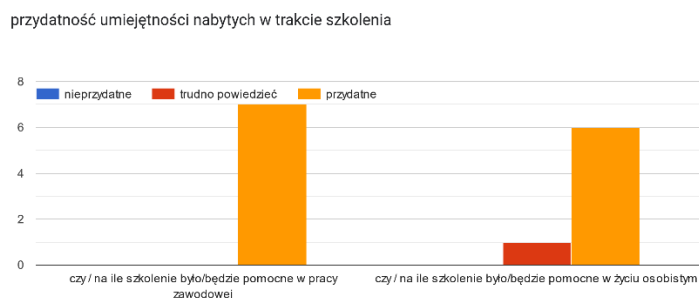
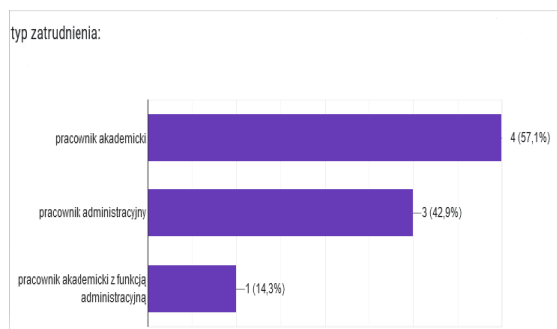
- a) actively lead and take part in challenging negotiations
- b) critically assess and develop supporting arguments and recommendations about practical issues in any negotiation setting

Working together for a **green,**  
**competitive** and inclusive Europe

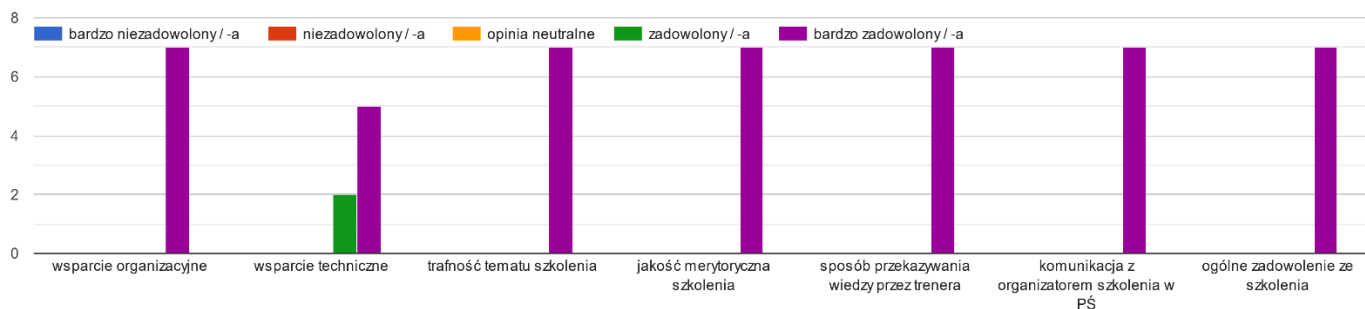


Zgłoszenia zainteresowanych pracowników przyjmowane były poprzez stronę aktualności uczelnianych [https://www.polsl.pl/ps\\_aktualnosci/umiejtnosci-negocjacyjne-i-komunikacyjne-szkolenie-dla-pracownikow/](https://www.polsl.pl/ps_aktualnosci/umiejtnosci-negocjacyjne-i-komunikacyjne-szkolenie-dla-pracownikow/).

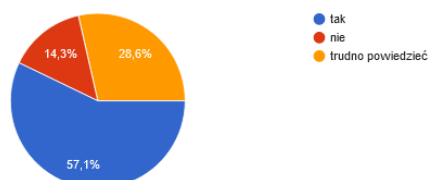
Wnioski i recenzje uczestników szkolenia oraz ich percepcja programów oferowanych w ramach Funduszy EOG, zostały zebrane po zakończeniu kursu poprzez wypełnienie dobrowolnej, anonimowej ankiety online, której wyniki zaprezentowano poniżej:



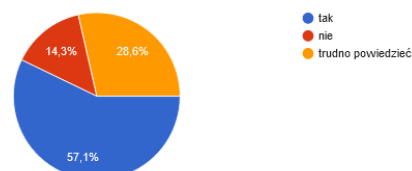
#### stopień zadowolenia z udziału w szkoleniu



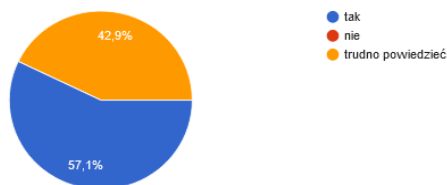
czy udział w szkoleniu zwiększył Pana/Pani świadomość w zakresie oferty Funduszy EOG i jego krajów-darczyńców (Islandia, Norwegia, Liechtenstein) ?



czy udział w szkoleniu zwiększył Pana/Pani świadomość w zakresie oferty Programu Edukacja (<https://education.org.pl/>)?



czy zamierza Pan/Pani skorzystać z oferty Programu Edukacja (niezależnie od komponentu) w przyszłości?



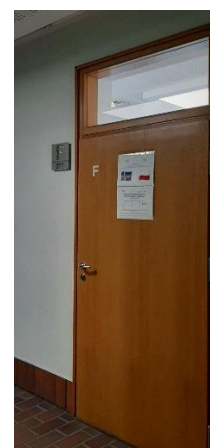
dotychczasowe uwagi / komentarze:

Szkolenie niezwykle przydatne w życiu zawodowym ale i codziennym. Przeprowadzone w profesjonalny sposób. Organizacja szkolenia na najwyższym poziomie.

Chętnie wezmę udział w innych szkoleniach podnoszących umiejętności w zakresie kompetencji miękkich, gdyż tego typu treningu nigdy za wiele...

[https://www.polsl.pl/ps\\_aktualnosci/projekt-umneko-na-politechnice-slaskiej/](https://www.polsl.pl/ps_aktualnosci/projekt-umneko-na-politechnice-slaskiej/)

## POMYSŁ WNIOSKU PROJEKTOWEGO I KOORDYNACJA REALIZACJI PROJEKTU: Międzynarodowe Centrum Badań Interdyscyplinarnych PŚ (mcbi.polsl.pl)



Projekt UMNEKO korzystał z dofinansowania o wartości 13.288 EUR otrzymanego od Islandii, Liechtensteinu i Norwegii w ramach Funduszy EOG.

Celem projektu UMNEKO było wzmocnienie kapitału ludzkiego i bazy wiedzy poprzez zwiększenie umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych pracowników oraz poszerzenie ich kompetencji miękkich.

Działanie było realizowane w ramach PROGRAMU EDUKACJA w komponentcie 1: "Kształcenie kadr".

Operator Programu: Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji (FRSE) z siedzibą w Warszawie.

Wyłącznie odpowiedzialność za działania i treści przekazywane w trakcie realizacji projektu ponosi Politechnika Śląska jako Beneficjent Projektu.

