

Zestaw pytań zaliczeniowych do przedmiotu: Negocjacje w sporcie - I rok studia magisterskie
Opracowanie Prof. WSEWS Marek Rybiński

- Co to są negocjacje?
- Jakie umiejętności powinien posiadać negocjator?
- Jak długo powinny trwać przygotowania do negocjacji?
- W jaki sposób negocjator powinien przygotować się do negocjacji?
- Co stanowi ważny element w zaplanowaniu pierwszego spotkania?
- Czy zapis harmonogramu rozmów jest istotny na pierwszym spotkaniu?
- Czy negocjowanie „na własnym gruncie” jest korzystne?
- Czy wyznaczenie granicy w negocjacji jest ważne, a jeżeli tak to w jakich okolicznościach?
- Jakie zachowanie jest wskazane podczas wyznaczania granic w negocjacjach?
- Na czym polega wyznaczanie celów w negocjacjach?
- Co przeszkadza w pozostaniu dobrym słuchaczem?
- Jak stać się dobrym słuchaczem?
- Jak zadawać pytania podczas negocjacji?
- W jaki sposób ludzie wysyłają sygnały podczas negocjacji?
- Zwroty, których nie wolno używać podczas negocjacji:
- Jak zepsuć komunikację podczas negocjacji?
- Jaką strategię stosują kobiety, które chcą by mężczyźni słuchali je podczas negocjacji?
- Jakie strategie stosują mężczyźni, którzy chcą by ich słuchały kobiety (w negocjacjach)?
- Podstawowe wskazówki jak mówić jasno i klarownie podczas negocjacji
- Typy osobowości, które przeszkadzają w sfinalizowaniu transakcji:
- Jakie zachowania stanowią denerwującą taktykę podczas negocjacji?
- Cechy osobowości charakteryzujące najlepszych negocjatorów:
- Najczęściej popełniane błędy podczas negocjacji:
- Techniki negocjacji:

- Jakie znasz ogólne zasady obrony przed manipulacją?
- Na czym polega technika „wysokiego otwarcia”?
- Na czym polega technika „pierwszej oferty”?
- Na czym polega technika „porządek i reguły”?
- Czy ułożenie porządku rozmów działa pozytywnie na twoją strategię i realizację scenariusza?
- Na czym polega technika negocjacji „pakiet”?
- Na czym polega technika „próbne balonu”?
- Zastosowanie następujących pytań: „Jak to wyliczyliście?”; „Skąd wziął się ten współczynnik?”; „Co składa się na tę kwotę?” – świadczą o zastosowaniu techniki:
- Zastosowanie techniki „A to ciekawe” sprawdza się w sytuacji, gdy:
- Zastosowanie techniki „Integracja”:
- Na czym polega technika „odzwierciedlenia”?
- Docierając do potrzeb naszego rozmówcy, prawdziwa potrzeba pojawi się dopiero za drugim lub trzecim pytaniem, takie działanie reprezentuje technika:
- Co stanowi generalną zasadę techniki „Ustępstwa”?
- Na czym polega technika „Ustępstwa”?
- Postawienie pytania: „Czy to twoja ostateczna propozycja?” lub „Czy ta oferta jest do negocjacji?” – świadczy o zastosowaniu techniki:
- W jakim przypadku warto zastosować technikę „Jedna karta”?
- W jaki sposób możemy wzmocnić technikę „Jedna karta”?
- Które z poniższych sformułowań „pasują” do techniki „Nagroda w raju”?
- Niejednokrotnie konsekwencja realizacji dalszej współpracy techniki „Nagroda w raju” znajduje takie zakończenie:
- W jakim przypadku pomocna staje się technika „Salami”?
- Jaką inną nazwę nosi technika „Imadło”?
- Od czego zależy skuteczność techniki „Szok”?
- Na czym polega technika „Pusty portfel”?

- Przeliczanie większych kwot pieniężnych, które są przedmiotem negocjacji, na mniejsze jednostki to cecha jednej z technik:
- Na czym polega technika „Optyk z Brooklynu”?
- Zastosowanie poniższych stwierdzeń: „My tak zawsze robimy”, „Działamy tak od lat”, „To standardowa procedura” - jest charakterystyczne w przypadku zastosowania techniki:
- Technika „Zabójcza riposta” polega na:
- Na czym polega technika „Opóźniacze”?
- Na czym polega technika „Szlaban”?
- Która z technik jest swego rodzaju demonstracją siły?
- Czy technika „Prawy prosty” wykorzystuje presję psychologiczną?
- Na czym polega technika „Dobry i zły policjant”?
- Na czym polega technika „Chwyty poniżej pasa”?
- Jak się nazywa technika stosując, którą wyszukujemy w zespole strony przeciwnej osobę najsłabiej przygotowaną do negocjacji?
- Jaką technikę cechuje przedstawienie rozmówcy dwóch niewygodnych dla niego rozwiązań?
- Czy w technice „Stopa w drzwi” znajduje zastosowanie następujących działań?
- Na czym polega technika „Drzwiami w twarz”?
- Przedstawienie podczas negocjacji niewygodnego żądania – cechuje technikę:
- Jaką propozycję przedstawia negocjator drugiej stronie stosując technikę „Niska piłka”?
- Na czym polega technika „Gapa”?
- Jakie działania podejmuje negocjator podczas stosowania techniki „Ingracjacji”?
- Kiedy składane jest oświadczenie publiczne?
- Kto jest autorem słynnego opracowania o społecznym dowodzie słuszności?
- Na czym polega społeczny dowód słuszności?
- Na czym polega praktyka „Nowy sojusznik”?
- Jakie zadanie pełni technika „Wejście eksperta”?

- Jakie zachowania wskazują że ludzie postrzegają innych jako autorytety, godnych zaufania, statecznych i bardziej inteligentnych?
- Na czym polega działanie pod nazwą „Aukcja holenderska”?
- Technika „Ostatnie życzenie” polega na:
- Na czym polega różnica pomiędzy technikami: „Ostatnie życzenie” a „Skubanie”?
- Jeżeli pod koniec negocjacji usłyszysz, że twój rozmówca nie może podpisywać takich umów i ostateczną decyzję podejmie jego przełożony to prawdopodobnie zastosowanie będzie miała technika: