

Kształcenie:

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach Filia w Piotrkowie

Trybunalski

Wydział Nauk Społecznych

ul. J. Słowackiego 114/118,

97-300 Piotrków Tryb.

tel. (44) 732 74 00

www.unipt.pl

wydzialfh@unipt.pl

Uniwersytet Łódzki

Wydział Nauk o Wychowaniu

ul. Pomorska 46/48, 91-408 Łódź

tel. (42) 665 57 10

www.rekrutacja.uni.lodz.pl

wnow@uni.lodz.pl

Społeczna Akademia Nauk

Kierunek Psychologia

ul. Sienkiewicza 9, 90-113 Łódź

tel: (42) 664 66 57

www.rekrutacja.san.edu.pl/lodz

uczelnia@san.edu.pl

**Więcej informacji
o zawodzie znajdziesz w:**

Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej: w Łodzi:

ul. Wólczańska 49, 90-608 Łódź,
Tel. (42) 66 30 255, 66 30 273

oraz Oddziałach:

w Piotrkowie Trybunalskim:

ul. Wojska Polskiego 2,
97 – 300 Piotrków Trybunalski
Tel. (44) 649 60 87

w Sieradzu:

ul. 3 Maja 7, 98 – 200 Sieradz
Tel. (43) 822 81 84, 822 81 86

w Skierniewicach:

ul. Senatorska 10, 96 – 100 Skierniewice
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50



Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



Negocjator biznesowy

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności 242104



Zródło: <https://natemat.pl/75415,targujac-sie-zarabia-nazycie-w-ostatnim-momencie-znikam-a-klient-robi-deal-mowi-profesjonalny-negocjator-cen> – dostęp 04.02.2020

**Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi
Centrum Informacji
i Planowania Kariery Zawodowej
Oddział w Piotrkowie Trybunalskim**

Negocjator biznesowy przez negocjacje doprowadza do uzyskania najlepszych warunków współpracy partnerów biznesowych. Celem pracy negocjatora jest uzyskanie jak najlepszych warunków współpracy reprezentowanej przez niego instytucji z jej partnerem biznesowym.

Zadania zawodowe:

- konsultowanie oferty biznesowej
- ustalanie warunków brzegowych negocjacji
- analizowanie elementów pozycji negocjacyjnej
- negocjowanie warunków biznesowej współpracy
- rozwiązywanie sytuacji kryzysowych
- dbanie o procedurę i odpowiednie tempo negocjacji
- zamykanie negocjacji
- przygotowywanie raportu z negocjacji
- organizowanie stanowiska pracy z uwzględnieniem zasad i przepisów BHP, ochrony ppoż. i ergonomii

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

W zawodzie negocjatora biznesowego preferowane jest wykształcenie wyższe pierwszego stopnia na kierunkach społecznych (głównie psychologia), ale również ekonomia, politologia, zarządzanie, finanse, marketing. Istnieją również studia podyplomowe z obszaru negocjacji. Niezbędna jest również znajomość języka obcego (zazwyczaj angielskiego). Ze względu na częste podróże negocjatora wskazane jest posiadanie prawa jazdy kategorii B.

Wymagania psychofizyczne:

- duża odporność na stres
- samodzielność
- otwartość
- tolerancja
- umiejętność jasnego formułowania myśli
- dobra koncentracja uwagi
- zdolności negocjacyjne
- umiejętność słuchania
- wysoko rozwinięte zdolności analityczne i interpersonalne
- empatia
- wysoki poziom asertywności

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

W zawodzie negocjatora biznesowego nie ma możliwości zatrudnienia osób głuchoniemych, niesłyszących czy niedosłyszących, oraz osób, które wykazują niski poziom odporności na stres. Przeciwwskazaniem mogą być również poważne wady wzroku, które nie podlegają korekcji.

Możliwości i szanse zatrudnienia:

Zawód negocjatora wymaga znajomości technik negocjacyjnych oraz wiedzy z obszaru negocjacji. Doskonalić się można poprzez kursy i szkolenia organizowane przez uprawnione instytucje. Negocjator biznesowy może prowadzić własną działalność gospodarczą lub być stałym pracownikiem firmy oddelegowanym do różnych działów. Negocjatorzy biznesowi często rozpoczynają karierę w działach sprzedaży oraz działach zakupów dużych korporacji handlowych. Posiadając kompetencje w zawodzie negocjator biznesowy, można pracować w zawodzie Mediatora (kod zawodu 263502).