

Kształcenie:

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach Filia w Piotrkowie Trybunalski

Wydział Nauk Społecznych
97-300 Piotrków Tryb.
ul. J. Słowackiego 114/118
tel. (44)7327400
fax: (44)7327405
www.unipt.pl

Uniwersytet Łódzki

Wydział Nauk o Wychowaniu
Kierunek Psychologia
90-131 Łódź,
ul. Lindleya 3, pokój 5a
tel.: (48) 42 635 4086, 42 635 4178,
www.rekrutacja.uni.lodz.pl

Społeczna Akademia Nauk

Kierunek Psychologia
90-113 Łódź
ul. Sienkiewicza 9 (parter)
tel/fax.: 042 664 66 57
www.rekrutacja.san.edu.pl/lodz

Wyższa Szkoła Finansów i Informatyki w Łodzi

Studia podyplomowe: negocjacje w biznesie
Łódź, ul. Narutowicza 7/9
telefon: 42 639 91 10
fax: 42 201 18 58
www.wsfi.edu.pl
e-mail: dziekanat@wsfi.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. Starowarszawska 4,
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. Jagiellońska 28, 96 – 100 Skierniewice
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 5



Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



Negocjator biznesowy

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności
242104



Źródło: www.nf.pl

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

Piotrków Trybunalski 2015

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).

Płace:

Miesięczne wynagrodzenie negocjatora wynosi 5980 PLN. Zarobki 50% negocjatorów wahają się od 4025 PLN do 8308 PLN. Premia stanowi średnio 21% pensji całkowitej negocjatora, natomiast 79% to płaca podstawowa. - (stan na dzień 28.08.2015r. www.wynagrodzenia.pl).