

## PROGRAM SZKOLENIA

### NEGOCJACJE W BIZNESIE MIĘDZYNARODOWYM

CWIPI w Olsztynie, 20 stycznia 2016 r.

09:00 – 09:15	<b>Rejestracja uczestników</b>
09:15 – 09:30	<b>Prezentacja oferty ośrodka Enterprise Europe Network działającego przy Warmińsko – Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie.</b>
09:30 – 10:15	<b>Podstawowe zasady negocjacji na rynku krajowym i rynkach międzynarodowych. Różnice kulturowe w negocjacjach i sposoby na ich neutralizację. Wprowadzenie do negocjacji i tematyka szkolenia – omówienie zasad negocjacji gotowych do zastosowania w praktyce.</b> - znaczenie relacji – emocje w negocjacjach - słuchanie i obserwowanie - najważniejsze cechy negocjatora - „otwieranie” drugiej osoby – znaczenie pierwszego wrażenia – najczęstsze błędy w negocjacjach
10:15 – 10:25	<b>Przerwa kawowa</b>
10:25 – 11:15	<b>Przygotowanie do negocjacji – praktyczny poradnik i narzędzia do samodzielnego przygotowania się do negocjacji.</b> - znaczenie przygotowania w negocjacjach (dwa sposoby przygotowań do negocjacji: szybki i profesjonalny; formularze do przygotowań do negocjacji - omówienie i wspólne przygotowanie)  <b>Etapy procesu negocjacyjnego, co trzeba rozumieć, aby przeprowadzić skuteczne negocjacje</b> - omówienie etapów na przykładach realnych negocjacji biznesowych - znaczenie znajomości etapów dla skuteczności negocjacji
11:15 – 11:30	<b>Przerwa kawowa</b>
11:30 – 12:30	<b>Perswazja, wywieranie wpływu, techniki i triki negocjacyjne</b> - omówienie ok. 20 najsilniejszych zasad wywierania wpływu, technik negocjacyjnych i sposobów obrony - praktyczne przykłady zastosowań - przykłady realnych sytuacji negocjacyjnych
12:30 – 12:45	<b>Przerwa kawowa</b>
12:45 – 14:30	<b>Warsztaty z grami negocjacyjnymi na bazie scenariuszy dot. realnych sytuacji z rynków międzynarodowych</b> - zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce ćwiczeniowej - samodzielne przygotowanie do negocjacji

**Prelegent: Paweł Gołembiewski/NEGOCJATOR.WARSZAWA.PL**

Profesjonalne negocjacje praktykuje już od 2000 roku. Dotychczas zajmował się: doradztwem, konsultacjami, negocjowaniem cen na zlecenie, sprzedażą, przygotowaniem zarządów do negocjacji, kontaktów i umów. W I kwartale 2015 zaoszczędził dla swoich Klientów 476 tys. zł. W wolnych chwilach prowadzi wykłady na zaproszenie studentów m.in. Uniwersytetu Warszawskiego, Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. W 2015 roku trener reprezentacji Polski do Mistrzostw Świata w ramach Turnieju Negocjacyjnego WNR.

*Projekt Enterprise Europe Network finansowany jest przez Komisję Europejską oraz budżet państwa.*