

16. edycja Warsztatów negocjacji

16 . 11 . 2019		Dzień 1 - Sobota	
Godzina	Nazwa modułu		
9.00 - 9.30	Rejestracja, poranna kawa i herbata		
9.30 - 11.30	Wstęp, przywitanie, cele szkolenia, Negocjator Roku, Gra ceny		
11.30 - 11.45	Przerwa kawowa		
11.45 - 13.00	Zasady udanych negocjacji, interesy a stanowiska, docieranie do interesów, eksperyment 500 euro		
13.00 - 14.00	Przerwa obiadowa		
14.00 - 15.45	Przygotowanie do negocjacji, cele i progi, BATNA i WATNA, argumenty za i przeciw, strategia negocjacyjna style osobowości negocjatorów, checklista negocjatora		
15.45 - 16.00	Przerwa kawowa		
16.00 - 17.30	Negocjujemy początek spotkania (baza pytań), gra kup-sprzedaj z omówieniem plus analiza video		
17.30 - 17.45	Przerwa kawowa		
17.45 - 19.30	Techniki negocjacyjne ze sposobami obrony, gra kup-sprzedaj II		
19.30 - 20.30	Kolacja		
20.30 - 21.30	Case study i panel dyskusyjny dla wytrwałych		
17 . 11 . 2019		Dzień 2 - Niedziela	
Godzina	Nazwa modułu		

9.00 - 9.30	Poranna kawa i herbata
9.30 - 11.00	Model sztuki przekonywania, na styku negocjacji i perswazji
11.00 - 11.15	Przerwa kawowa
11.15 - 13.00	Reaching the deal - gra Babcia, opis, rozgrywka, porównanie wyników
13.00 - 14.00	Przerwa obiadowa
14.00 - 15.15	Model wychodzenia z impasu, techniki pracy z zastrzeżeniami, zamknięcie negocjacji, trudne sytuacje w negocjacjach
15.15 - 15.30	Przerwa kawowa
15.30 - 16.45	Gra Dylemat inwestora, negocjowanie w warunkach konkurencji, negocjowanie z ekipami budowlanym i negocjacji, trudne sytuacje w negocjacjach
16.45 - 17.00	Podsumowanie i zakończenie szkolenia