

Tytuł: Negocjacje w biznesie – praktyczne wskazówki dla osób planujących założenie działalności gospodarczej

Forma: warsztat stacjonarny

Czas trwania: 2 dni, 12 godzin

Zajęcia kierowane są do:

- osób planujących założenie własnej firmy
- potrzebujących wsparcia w zakresie przygotowania się do procesu prowadzenia negocjacji biznesowych
- chcących zadbać o własny komfort w trakcie kontaktów z klientem, kontrahentem dzięki poznaniu niezbędnych narzędzi i sposobów prowadzenia negocjacji

Biorąc udział w zajęciach uczestnik:

- zdobędzie wiedzę dotyczącą stylów prowadzenia negocjacji biznesowych
- pozna główne etapy negocjacji
- pozna dostępne techniki negocjacyjne
- zrozumie znaczenie mowy ciała w trakcie prowadzenia negocjacji

Stosowane metody: wykład, praca indywidualna i na forum

Dodatkowe informacje: zajęcia prowadzone w budynku bez windy, konieczność wcześniejszego zapisu na warsztat