

Informacje o zajęciach warsztatowych

Temat	Negocjacje w biznesie - praktyczne wskazówki dla osób planujących założenie firmy
Dla kogo przeznaczone są zajęcia warsztatowe	Zajęcia warsztatowe przeznaczone są dla osób, które chcą poznać główne zasady i techniki stosowane w trakcie prowadzenia negocjacji biznesowych.
Cel zajęć warsztatowych	Celem zajęć warsztatowych jest nabycie przez uczestników umiejętności prowadzenia negocjacji biznesowych w momencie zakładania i prowadzenia własnej działalności gospodarczej.
Umiejętności i wiedza, jaką uzyska uczestnik	Uczestnik zdobędzie wiedzę dotyczącą stylów prowadzenia negocjacji biznesowych, pozna główne etapy negocjacji oraz znaczenie mowy ciała w trakcie ich prowadzenia. Pozna również dostępne techniki negocjacyjne, które mogą decydować o odniesieniu końcowego sukcesu.
Stosowane metody pracy	Ćwiczenia indywidualne, praca w grupach, dyskusja, wykład.
Czas trwania zajęć warsztatowych	3 dni godz. 9-15
Dodatkowe informacje dla uczestnika	Warto zabrać ze sobą materiały do notowania i kanapkę.