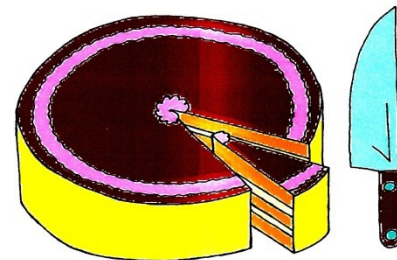


NEGOCJACJE



Szkolenie jest przeznaczone dla organizacji zakładowych.

Czas realizacji szkolenia: 2,5 dnia

Grupa szkoleniowa: 20 uczestników

Cel szkolenia: nabycie umiejętności negocjacyjnych



PROGRAM SZKOLENIA



1. Konflikt.
2. Etapy negocjacji.
3. Warunki skutecznych negocjacji.
4. Zespół negocjacyjny.
5. O czym należy pamiętać negocjując Układ Zbiorowy Pracy?
6. Strategie negocjacyjne.
7. Taktyki negocjacyjne.
8. Ćwiczenie negocjacyjne.
9. Czynniki determinujące siłę związku zawodowego.
10. Komunikat asertywność oraz „komunikat ja”.
11. Ćwiczenie negocjacyjne.
12. Symulacja negocjacji.
13. Podsumowanie szkolenia.