

SZTUKA OTWARCIA NEGOCJACJI – WYBRANE METODY, ICH WYNIKI ORAZ ZASTOSOWANIE PRAKTYCZNE

Prof. dr Remigiusz Smoliński
HHL Leipzig Graduate School of Management

Badania naukowe jednoznacznie pokazują, że sposób otwarcia negocjacji kształtuje dynamikę całego procesu i ma istotny wpływ na jego końcowe rezultaty. Podczas naszego seminarium przyjrzymy się bliżej różnym metodom otwierania negocjacji, ocenimy ich skuteczność i wyciągniemy praktyczne wskazówki dla negocjatorów. Omówimy również wyniki trzech niedawnych projektów badawczych w tej dziedzinie, zachęcając uczestników do intuicyjnego odpowiadania na kluczowe pytania badawcze. Na zakończenie seminarium przeanalizujemy uzyskane wyniki i wyciągniemy praktyczne wnioski, które uczestnicy będą mogli zastosować w swoich negocjacjach.

.

.