

# SZKOLENIE

2 lipca 2019 r.

## Termin i miejsce:

2 lipca 2019 r. od godziny 09:00  
Dwór Oliwski, CITY HOTEL & SPA  
80-328 Gdańsk, ul. Bytowska 4



## Jak negocjować cenę? - elementy negocjacji

### Planujemy następujący przebieg spotkania:

08:30 – 09:00 Rejestracja uczestników i powitalna kawa  
09:00 – 10:30 Zajęcia  
10:30 – 10:45 Przerwa kawowa  
10:45 – 12:15 Zajęcia  
12:15 – 13:00 Lunch  
13:00 – 14:30 Zajęcia  
14:30 – 14:45 Przerwa kawowa  
14:45 – 16:00 Zajęcia



PRO AUDIT

esoaudit  
10 lat

Szanowni Państwo,

W imieniu Partnerów ESO Audit oraz PRO AUDIT mam zaszczyt zaprosić Państwa na Warsztat poświęcony negocjacjom. Wspólnie poszukamy odpowiedzi jak negocjować w: życiu, biznesie, relacjach.



Szkolenie poprowadzi **Krzysztof Kudeń** - praktyk biznesu. Absolwent wydziału Ekonomii i Socjologii Uniwersytetu Gdańskiego - menedżer, doradca, trener i coach. Posiada 10-letnie doświadczenie zawodowe w obszarach efektywnego zarządzania zespołem, zarządzania zmianą, motywacji, negocjacji oraz sprzedaży. Szkoli trenerów w ramach programu „Train the trainer”. Prowadzi również projekty rozwoju kompetencji dla menadżerów oraz coaching menadżerski

**W negocjacjach zrezygnuj z drogi na skróty!** Skuteczne negocjacje, to wynik precyzyjnych przygotowań, wnikliwych analiz i zastosowania najlepszych praktyk i narzędzi. Mistrzostwo negocjacji to zawodowe sukcesy, biznesowe profity oraz satysfakcja. Najkrótsza droga do tego mistrzostwa, to nauka i świadome jej stosowanie w praktyce.

Zapraszamy na Warsztat, który przeprowadzi Państwa przez wszystkie etapy negocjacji, pokaże uwarunkowania tego procesu i wyposaży w narzędzia dla prowadzenia mądrych, świadomych i skutecznych negocjacji.

### Program szkolenia:

- uwarunkowania negocjacji w biznesie. Dlaczego negocjujemy?
- negocjacje obowiązkowe definicje i parametry;
- przygotowanie do rozmowy negocjacyjnej;
- 4 etapy negocjacji – składowe i uwarunkowania etapów;
- co składa się na przebieg negocjacji;
- taniec negocjacyjny – teoria vs praktyka;
- negocjowanie ceny w negocjacjach;

Koszt uczestnictwa w Warsztacie to **390 zł od osoby (+23% VAT)**.

Płatność za udział w szkoleniu należy uiścić na podstawie faktury PROFORMA. Uprzejmie prosimy o potwierdzenie uczestnictwa do **27 czerwca 2019 r.** drogą poczty elektronicznej na adres: [eso@esoaudit.pl](mailto:eso@esoaudit.pl)

Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania szkolenia do 5 dni przed jego rozpoczęciem.

Licząc na spotkanie z Państwem,  
pozostaję z wyrazami szacunku

*ES Romilia*

Ewa Sowińska  
Partner  
ESO Audit