



Twoje korzyści

- Poznasz specyfikę negocjacji międzynarodowych.
- Nauczysz się jak różnice kulturowe wpływają na proces negocjacji.
- Nauczysz się jakie strategii, style i techniki negocjacyjne stosować w danej sytuacji, tak aby pomyślnie zakończyć negocjacje.
- Dowiesz się więcej o Twoim własnym stylu prowadzenia negocjacji.
- Rozwiniiesz umiejętności potrzebne do prowadzenia negocjacji międzynarodowych.
- Jeśli właśnie prowadzisz negocjacje międzynarodowe, bedziesz mógł / mogła opracować odpowiednią strategię oraz wybrać styl i technikę stosowną w Twoim przypadku.
- Rozwiniiesz kompetencję międzykulturową, która będzie Ci przydatna podczas wszelkich innych kontaktów w środowiskach międzynarodowych.

Dla kogo jest ten kurs

Kurs skierowany jest do osób, które często prowadzą lub mają zamiar prowadzić negocjacje z osobami pochodzącymi z różnych krajów i pragną rozwinąć lub udoskonalić swoje umiejętności z zakresu negocjacji międzynarodowych. W szczególności szkolenie może zainteresować pracowników działów eksportowych, kierowników oraz menadżerów odpowiedzialnych za kontakty międzynarodowe czy członków międzynarodowych zespołów.

Aby wziąć udział w szkoleniu potrzebujesz komputer z szybkim łączem internetowym.

Metody szkoleniowe

Ten płatny kurs składa się z **sześciu 1,5 godzinnych spotkań w sieci**.

Szkolenie odbywa się **metodą online** – trener i uczestnicy spotykają się za pomocą specjalnego programu w internecie. Trener jest do dyspozycji uczestników między sesjami (poczta mailowa, skype).

Między sesjami w internecie uczestnicy wykonują **zadania w domu**.

Dzięki liczącej **maksymalnie 6 osób grupie**, każdy uczestnik będzie mógł przećwiczyć zdobywaną w czasie szkolenia wiedzę.

Program szkolenia

- Przygotowanie, prowadzenie i pomyślne zakończenie negocjacji międzynarodowych
- Wpływ różnic kulturowych na proces negocjacji
- Umiejętność komunikacji (niewerbalnej) i negocjacji międzynarodowych
- Efektywne strategie, taktyki i techniki negocjacyjne
- Zespół negocjacyjny
- Negocjacje wirtualne
- Pomyślne zakończenie negocjacji
- Style negocjacji w różnych rejonach świata
- Porady odnośnie prowadzenia negocjacji w krajach, które szczególnie interesują uczestników szkolenia

Cena

Cena obejmuje 6 spotkań online – każde po 1,5 godziny, wsparcie dla uczestników między spotkaniami online, materiały informacyjne, dostęp do oprogramowania.

Twoja inwestycja: **180 EURO + 18% VAT**.

Trenerka

Dominika Hirsch



Trenerka biznesu specjalizująca się w rozwoju kompetencji międzykulturowej, certyfikowany trener Richard Lewis Communications, przedsiębiorca, adwokat oraz członek Okręgowej Rady Adwokackiej w Barcelonie. Ma ponad 12-letnie doświadczenie w prowadzeniu negocjacji międzynarodowych.

Termin szkolenia

Kolejne szkolenie rozpoczyna się **27.09.2012**.

Zapisy i informacje

Jakiegokolwiek pytania proszę kierować do Dominiki Hirsch na adres: dhirsch@dhirsch.com lub dzwoniąc pod nr tel. 0034/938961885.

DominikaHirsch International
successful business everywhere



E: dhirsch@dhirsch.com

T: +34/938961885

W: <http://dhirsch.pl/>

www.facebook.com/DominikaHirschInternational