



Katedra Prawa i Administracji
Szkolenie: Podstawy negocjacji

Program Szkolenie: Podstawy negocjacji

<i>Nazwa przedmiotu w ramach szkolenia</i>	<i>Liczba godzin</i>
Komunikacja interpersonalna werbalna i niewerbalna	2
Teoria konfliktu i zarządzanie komunikacją stron konfliktu	1
Fazy i zasady panujące w trakcie procesu negocjacji	2
Etapy i style negocjowania	2
Zakończenie negocjacji	1
Pomyślność a niepowodzenie w negocjacjach	2
Negocjacje a manipulacja	2
SUMA	12