

# Szkolenie



Organizatorem szkolenia jest Instytut Europejski „Wzrost i Rozwój” w Katowicach reprezentujący beneficjenta wdrażającego projekt „Wzrost i Rozwój” w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Tematem szkolenia będzie nauka prowadzenia negocjacji w ramach i wykorzystanie możliwości w ramach unijnych.

- 1.1.1 Podstawowe wartości i procedury w ramach negocjacji – charakterystyka poszczególnych typów negocjacji i ich skutków – skutki negocjacji w biznesie i w życiu społecznym.
- 1.1.2 Rodzaje negocjacji – negocjacje w interesie, negocjacje w interesie własnym.
- 1.1.3 Negocjacje – jak je prowadzić – negocjacje w interesie własnym – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony.
- 1.1.4 Negocjacje – negocjacje w interesie własnym – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony.
- 1.1.5 Negocjacje – negocjacje w interesie własnym – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony.
- 1.1.6 Negocjacje – negocjacje w interesie własnym – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony.
- 1.1.7 Negocjacje – negocjacje w interesie własnym – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony.
- 1.1.8 Negocjacje – negocjacje w interesie własnym – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony.
- 1.1.9 Negocjacje – negocjacje w interesie własnym – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony.
- 1.1.10 Negocjacje – negocjacje w interesie własnym – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony – negocjacje w interesie własnym i interesie drugiej strony.