

14.03.2017

obowiązuje od

Szkolenie "Negocjacje w biznesie", Kraków 23.02.2017 i 6.04.2017

UWAGA ZMIANA TERMINU CZ. II

Szkolenie: **Negocjacje w biznesie**

Część I: Kraków – 23.02.2017 r.

Część II: Kraków – ~~30.03.2017 r.~~ **6.04.2017r.**

Komisja ds. promocji i rozwoju zawodowego Rady OIRP w Krakowie informuje, że w dniach 23 lutego 2017 r. i ~~30 marca 2017 r.~~ 6 kwietnia 2017 r. od godz.17:00 do godz. 20:00 w sali wykładowej na parterze budynku siedziby OIRP przy ul. Francesco Nullo 8/4 w Krakowie odbędzie się szkolenie pt. „Negocjacje w biznesie”.

Plan szkolenia cz.I:

1. Konflikt a negocjacje, czy są sprawy nie do rozwiązania?
2. Wpływ osobowości negocjatorów na wynik.
3. Podstawowe zasady w negocjacjach.

Wykładowca: Pan **Szymon Tochowicz** - wspólnik Eveneum sp. z o.o. sp.k. (www.eveneum.com).

Szymon TOCHOWICZ, mgr inż., absolwent Politechniki Rzeszowskiej, o specjalności Silniki Lotnicze oraz MBA w Wyższej Szkole Biznesu – National Louis University; absolwent programu menedżerskiego ESSEC Business School Paris-Singapore; karierę zawodową zaczynał od konstruowania turbin odrzutowych silników lotniczych w firmie FiatAvio; specjalizuje się w: obszarach strategii zakupowej, negocjacje, modele kosztowe, zarządzanie personelem, kontrakty i umowy międzynarodowe, audyty komercyjne dostawców; optymalizacji organizacji zakupowych oraz coachingu indywidualnym. Wdraża narzędzia IT wspierające podejmowanie strategicznych decyzji zakupowych. Prowadzi warsztaty oraz „szyte na miarę” coachingi negocjacyjne m.in. dla: Veolia, BP, Synthos, BZ WBK, Mitsubishi Electric, Valeo, BorgWarner, Delphi.

Uczestnicy szkolenia otrzymają 8 punktów szkoleniowych.

Plan szkolenia cz. II:

1. Negocjacje problemowe a pozycyjne.
2. Rola EGO w powodzeniu negocjacji.
3. Kluczowe klauzule w kontraktach.

Wykładowca: Pan **Rafał Dados** – wspólnik Eveneum sp. z o.o. sp.k. (www.eveneum.com).

Uczestnicy szkolenia otrzymają **8 punktów** szkoleniowych.