

HARMONOGRAM
WARSZTATÓW NEGOCJACJI DLA INWESTORÓW W NIERUCHOMOŚCI

1 dzień sobota	
9.30-10.00	Rejestracja uczestników
10.00-12.00	Wstęp, przywitanie, cele szkolenia, Negocjator Roku, Gra ceny najmu (rozgrywka, liczenie wyników, omówienie gry)
12.00-12.15	Przerwa kawowa
12.15-13.15	Zasady udanych negocjacji, interesy a stanowiska, docieranie do interesów, eksperyment 500 euro
13.15-14.15	Przerwa obiadowa
14.15-16.00	Przygotowanie do negocjacji, cele i progi, BATNA i WATNA, argumenty za i przeciw, strategia negocjacyjna style osobowości negocjatorów, checklista negocjatora
16.00 -16.15	Przerwa kawowa
16.15-17.45	Negocjujemy początek spotkania (baza pytań), gra kup-sprzedaj z omówieniem plus analiza video
17.45-18.00	Przerwa kawowa
18.00-19.15	Techniki negocjacyjne ze sposobami obrony, gra kup-sprzedaj II
19.15-20.15	Kolacja
20.30-22.00	Case study i panel dyskusyjny dla wytrwałych
2 dzień niedziela	
09.00-10.30	Rozpoczęcie drugiego dnia szkolenia, Gra rozbitkowie, model sztuki przekonywania, na styku negocjacji i perswazji
10.30-10.45	Przerwa kawowa
10.45-12.30	Reaching the deal - gra Babcia, opis, rozgrywka, porównanie wyników i analiza video
12.30-12.45	Przerwa kawowa
12.45-14.00	Model wychodzenia z impasu, techniki pracy z zastrzeżeniami, zamknięcie negocjacji, trudne sytuacje w negocjacjach
14.00-15.00	Przerwa obiadowa
15:00-16.15	Gra Dylemat inwestora, negocjowanie w warunkach konkurencji, negocjowanie z ekipami budowlanymi
16.15-16.30	Podsumowanie i zakończenie szkolenia