

**HARMONOGRAM**
**WARSZTATÓW NEGOCJACJI DLA INWESTORÓW W NIERUCHOMOŚCI**

1 dzień sobota	
9.00-09.30	<b>Rejestracja uczestników</b>
09.30-11.00	Wstęp, przywitanie, cele szkolenia, Negocjator Roku, Gra ceny najmu (rozgrywka, liczenie wyników)
11.15-11.30	<b>Przerwa kawowa</b>
11.30-13.00	Omówienie gry. Zasady udanych negocjacji, interesy a stanowiska, docieranie do interesów, eksperyment 500 euro
13.00-14.00	<b>Przerwa obiadowa</b>
14.00-16.00	Przygotowanie do negocjacji, cele i progi, BATNA i WATNA, argumenty za i przeciw, strategia negocjacyjna style osobowości negocjatorów, checklista negocjatora
16.15 -16.30	<b>Przerwa kawowa</b>
16.30-18.15	Negocjujemy początek spotkania (baza pytań), gra kup-sprzedaj z omówieniem plus analiza video
18.15-18.30	<b>Przerwa kawowa</b>
18.30-20.00	Techniki negocjacyjne ze sposobami obrony, gra kup-sprzedaj II
20.00-21.00	<b>Kolacja</b>
21.00-22.00	Panel dyskusyjny dla wytrwałych
2 dzień niedziela	
09.00-11.00	Rozpoczęcie drugiego dnia szkolenia, Reaching the deal - gra Babcia, opis, rozgrywka, porównanie wyników.
11.00-11.15	<b>Przerwa kawowa</b>
10.45-12.15	Model wychodzenia z impasu, techniki pracy z zastrzeżeniami
12.15-12.30	<b>Przerwa kawowa</b>
12.30-13.30	zamknięcie negocjacji, trudne sytuacje w negocjacjach
13.30-14.30	<b>Przerwa obiadowa</b>
14:30-16.30	Gra Dylemat inwestora, negocjowanie w warunkach konkurencji, negocjowanie z ekipami budowlanymi
16.30-17.00	<b>Podsumowanie i zakończenie szkolenia</b>