

<b>Dzień 1 – sobota</b>	
09.00-09.30	Rejestracja, poranna kawa i herbata
09.30-11.30	Wstęp, przywitanie, cele szkolenia, Negocjator Roku, Gra ceny
11.30-11.45 Przerwa kawowa	
11.45-13.00	Zasady udanych negocjacji, interesy a stanowiska, docieranie do interesów, eksperyment 500 euro
13.00 -14.00 Przerwa obiadowa	
14.00-15.45	Przygotowanie do negocjacji, cele i progi, BATNA i WATNA, argumenty za i przeciw, strategia negocjacyjna style osobowości negocjatorów, checklista negocjatora
15.45 -16.00 Przerwa kawowa	
16.00-17.30	Negocjujemy początek spotkania (baza pytań), gra kup-sprzedaj z omówieniem plus analiza video
17.30-17.45 Przerwa kawowa	
17.45-19.30	Techniki negocjacyjne ze sposobami obrony, gra kup-sprzedaj II
19.30-20.30 Kolacja	
20.30-21.30	Case study i panel dyskusyjny dla wytrwałych
<b>Dzień 2 – niedziela</b>	
09:00-09:30	Poranna kawa i herbata
09:30-11:00	Model sztuki przekonywania, na styku negocjacji i perswazji
11.00-11.15 Przerwa kawowa	
11.15-13.00	Reaching the deal - gra Babcia, opis, rozgrywka, porównanie wyników
13.00-14.00 Przerwa obiadowa	
14.00-15.15	Model wychodzenia z impasu, techniki pracy z zastrzeżeniami, zamknięcie negocjacji, trudne sytuacje w negocjacjach
15.15-15.30 Przerwa kawowa	
15:30-16.45	Gra Dylemat inwestora, negocjowanie w warunkach konkurencji, negocjowanie z ekipami budowlanym i negocjacji, trudne sytuacje w negocjacjach
16.45-17.00	Podsumowanie i zakończenie szkolenia