



Mazowiecki Klaster **ICT**

## „Szkolenie Internacjonalizacja Mazowieckiego Klastra ICT”

Data: 17-18.01.2019

Miejsce: Hotel Król Kazimierz w Kazimierzu Dolnym

### **I dzień szkolenia 17/01/2019**

**09:00-13:00**

Jak definiować i pokazywać Sukces w negocjacjach: od Interesów do twardych wskaźników finansowych

Kluczowe elementy przygotowania i ich wpływ sposób prowadzenia negocjacji

Określanie interesów wewnątrz organizacyjnych oraz z partnerami zewnętrznymi

Po co i jak określać interesy przed rozmowami?

Jakie są drogi realizacji interesów?

Czy i jakie interesy ujawniać?

**13:00-14:00**

Lunch

**14:00-17:00**

Jak określać interesy Partnera?

Budowanie alternatyw i BATNA

KWESTIE, czyli o czym i jak rozmawiać?

KRYTERIA NEGOCJACYJNE i ich odpowiedni dobór, czyli jak sformułować niepodważalną argumentację.

OFERTA WSTĘPNA – rodzaje, jak formułować i modyfikować swoją ofertę w zależności od typu partnera.

### **II dzień szkolenia 18/01/2019**

**08:00-14:00**

Perswazja - kluczowe elementy i taktyki procesu przekonywania

Jak ustępować w negocjacjach – taktyki targowania się

**14:00-15:00**

Lunch

**15:00-17:00**

Rys historyczny Ukrainy

Jak prowadzić biznes na Ukrainie?

Dlaczego warto wybrać rynek ukraiński?

Gdzie i w jaki sposób rozpocząć ekspansję na rynek ukraiński?

Bariery handlowe związane z wejściem na rynek ukraiński

Aspekty prawne prowadzenia działalności na Ukrainie



Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego

