

XXXII seminarium z cyklu AUTORYTETY

ROGER DAWSON

światowy autorytety w dziedzinie negocjacji



SKUTECZNE NEGOCJACJE

TRAFNE DECYZJE

sekrety ludzi sukcesu

www.dawson.pl

21 marca 2011 r. • Warszawa • Hotel Marriott

OPIS SEMINARIUM

W trakcie tego, bogatego w treść i praktyczną wiedzę, seminarium zdobędziesz podstawowe umiejętności biznesowe takie jak podejmowanie właściwych decyzji oraz skuteczne negocjowanie.

PODEJMOWANIE TRAFNYCH DECYZJI. Wszystkie sukcesy i porażki życiowe możesz przypisać decyzjom, które podjąłeś w przeszłości. Twoja przyszłość zależy więc od jakości decyzji, jakie podejmiesz. W czasie seminarium nauczysz się, jak analizować każdy problem czy okazję, aby być pewnym, że dokonujesz właściwego wyboru.

SKUTECZNE NEGOCJOWANIE. Dowiesz się, jak skutecznie negocjować umowy handlowe. Jest to kluczowa umiejętność na dzisiejszym międzynarodowym rynku biznesu. Nauczysz się również, że czas spędzony na negocjacjach to najlepsza inwestycja. Jak mawia Roger: "Nigdy nie zarobisz szybciej niż podczas negocjacji." Poznasz dwadzieścia technik negocjacyjnych, które są wykorzystywane przez światowych negocjatorów i nauczysz się, jak stosować tę wiedzę w praktyce.

Nie ulega wątpliwości, że coraz częściej sukces w dzisiejszym świecie handlu międzynarodowego zależy od umiejętności negocjacji i podejmowania właściwych decyzji. Podczas seminarium Rogera Dawsona dowiesz się, jak być skutecznym negocjatorem, który umie podejmować trafne decyzje.

DLACZEGO WARTO WZIAĆ UDZIAŁ:

1. W czasie seminarium poznasz taktyki i strategie negocjacyjne;
2. Nauczysz się rozpoznawać techniki negocjacyjne, gdy są one stosowane przeciwko tobie;
3. Zdobytą wiedza sprawi, że poczujesz się pewniej w negocjacjach z klientami i dostawcami.

AGENDA SEMINARIUM

09:00 – 9:30 Rejestracja

09:30 – 11:00 **Sesja I**

- ✓ Zasady, jakimi kierują się międzynarodowi negocjatorzy
- ✓ Otwarcie negocjacji - techniki

11:00 – 11:30 Przerwa kawowa

11:30 – 13:00 **Sesja II**

- ✓ Techniki prowadzenia negocjacji
- ✓ Cechy negocjacji z nastawieniem na wygraną obu stron ("win-win")

13:00 – 14:00 Lunch

14:00 – 15:00 **Sesja III**

- ✓ Zakończenie negocjacji - techniki
- ✓ Rozwiązywanie konfliktów
- ✓ Analiza problemów i możliwości

15:00 – 15:30 Przerwa kawowa

15:30 – 17:00 **Sesja IV**

- ✓ Intuicyjne podejmowanie decyzji
- ✓ Podejmowanie decyzji w oparciu o logikę
- ✓ Burza mózgów
- ✓ Cechy osób umiejących podejmować trafne decyzje

17:00 - 17:30 **Podsumowanie seminarium**

BIOGRAFIA MÓWCY



Roger Dawson jest ekspertem w dziedzinie negocjacji i światowej sławy mówcą. Za swoje zdolności oratorskie otrzymał szereg nagród, w tym dwie najważniejsze, przyznawane przez Amerykańskie Stowarzyszenie Mówców (National Speakers Association) - CSP, czyli certyfikat profesjonalnego mówcy oraz CPAE (nagroda za doskonałość). Warto zaznaczyć, że tylko 80 mówców na świecie otrzymało oba te wyróżnienia jednocześnie. Magazyn "Success Magazine" zaś nadał mu tytuł "Czołowego Negocjatora Ameryki".

Roger urodził się w Wielkiej Brytanii, ale w 1962 roku wyemigrował do Stanów Zjednoczonych, gdzie był m.in. prezesem jednej z największych kalifornijskich firm obrotu nieruchomościami posiadającej 28 biur i generującej obrót roczny na poziomie 400 milionów dolarów. Posiada więc nie tylko rozległą wiedzę teoretyczną, lecz także praktyczne doświadczenie w obszarze zarządzania dużymi korporacjami.

Od 1982 roku zajmuje się pisaniem książek oraz prowadzeniem seminariów na temat sztuki negocjacji i przekonywania oraz metodyki podejmowania właściwych decyzji. Szkolił i doradzał przedstawicielom takich firm jak General Motors, Xerox, Merck, Abbott, Nestle, Black&Decker, Merrill Lynch, IBM, PricewaterhouseCoopers, ABB, Cadbury, Hewlett-Packard, 3M, Prudential, Nationwide, AT&T, Guard Life Insurance.

Jest autorem 16 książek, w tym światowego bestsellera „Sekrety udanych negocjacji” czy publikacji takich jak „Techniki skutecznego przekonywania dla biznesmenów”, „Sekrety podejmowania trafnych decyzji”. Jego książki oraz programy na taśmach video i DVD biją rekordy sprzedaży w USA.