1. **Sztuka negocjacji**

**Forma:** szkolenie

**Czas trwania szkolenia:** 6 godzin zegarowych

1. **Adresaci**

Szkolenie adresowane jest do pracowników jednostek samorządu terytorialnego, pracowników przedsiębiorstw oraz wszystkich zainteresowanych osób.

1. **Zakres tematyczny szkolenia**

W trakcie szkolenia zostaną omówione podstawowe zasady prowadzenia skutecznych negocjacji, a także przeprowadzone zostaną warsztaty, które umożliwią sprawdzenie zdobytej wiedzy w praktyce. Uczestnicy otrzymają przydatne materiały.

1. **Efekt udziału w szkoleniu**

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestnika praktycznej wiedzy i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji w samorządzie terytorialnym oraz przedsiębiorstwach.

1. **Osoba prowadząca szkolenie**

****

Jan Walczak, doktor nauk humanistycznych, absolwent filologii polskiej o spec. dziennikarskiej, a także politologii spec. marketing polityczny oraz studiów z zakresu i komunikowania wizerunku publicznego oraz zarzadzania i marketingu. Z doświadczeniem w pracy w mediach, w tym dzienniku regionalnym. Nauczyciel akademicki na kierunkach zarządzanie, administracja, logistyka. Dziekan wydziału uczelni, prezes stowarzyszenia.