

Prowadzenie negocjacji po **niemiecku**

1. Negocjacje w czynnościach służbowych
 - 1.1 Sytuacje negocjacyjne
 - 1.2 Trudności w negocjacjach
2. Negocjacje ustaleń z kolegami z pracy
 - 2.1 Przygotowanie negocjacji na temat ustaleń wewnątrzfirmowych
 - 2.2 Prowadzenie negocjacji na tematy wewnątrzfirmowe
3. Negocjacje pomiędzy przełożonymi a współpracownikami
 - 3.1 Określenie strategii rozmów negocjacyjnych
 - 3.2 Przygotowanie negocjacji na temat zmian wewnątrzfirmowych
 - 3.3 Przeprowadzanie negocjacji na temat zmian wewnątrzfirmowych
 - 3.4 Ocena prowadzenia negocjacji i ich wyników
4. Negocjacje z klientami lub dostawcami na temat zleceń
 - 4.1 Przygotowywanie negocjacji pomiędzy dostawcami/producentami i klientami
 - 4.2 Negocjacje na temat oferty
 - 4.3 Ocena prowadzenia negocjacji i ich wyników
 - 4.4 Negocjacje z klientami i dostawcami własnego przedsiębiorstwa
 - 4.5 Potwierdzanie terminów przez maila
5. Negocjacje z partnerami biznesowymi na temat form współpracy
 - 5.1 Przygotowywanie i przeprowadzanie negocjacji pomiędzy partnerami biznesowymi
 - 5.2 Ocena przeprowadzania negocjacji i ich wyników i stylu
 - 5.3 Negocjacje z partnerami handlowymi własnego przedsiębiorstwa

