

SZKOLENIE

MATRYCA SPOTKAŃ

	SPOTKANIE I · GRUPA I: 9:00 - 12:00 · GRUPA II: 13:00 - 16:00	PO SPOTKANIU	PRZED SPOTKANIEM	SPOTKANIE II · GRUPA I: 9:00 - 12:00 · GRUPA II: 13:00 - 16:00	PO SPOTKANIU	PRZED SPOTKANIEM	SPOTKANIE III · GRUPA I: 9:00 - 12:00 · GRUPA II: 13:00 - 16:00	PO SPOTKANIU	PRZED SPOTKANIEM	SPOTKANIE IV · GRUPA I: 9:00 - 12:00 · GRUPA II: 13:00 - 16:00
30 minut	Wprowadzenie									
30 minut	Symulacja negocjacyjna (0) dla wszystkich uczestników			Omówienie symulacji negocjacyjnej (1) na podstawie filmu + elementy teorii negocjacyjnej			Omówienie symulacji negocjacyjnej (2) na podstawie filmu + elementy teorii negocjacyjnej			Omówienie symulacji negocjacyjnej (3) na podstawie filmu + elementy teorii negocjacyjnej
30 minut	Omówienie wyników symulacji									
15 minut	PRZERWA	ZADANIE WDROŻENIOWE	PRE-WORK	PRZERWA	ZADANIE WDROŻENIOWE	PRE-WORK	PRZERWA	ZADANIE WDROŻENIOWE	PRE-WORK	PRZERWA
45 minut	Symulacja negocjacyjna prawnicza (1) dla uczestników A i B + obserwatorzy C, D, E, F z arkuszami obserwacji + nagrywanie			Symulacja negocjacyjna prawnicza (2) dla uczestników C i D + obserwatorzy A, B, E, F z arkuszami obserwacji + nagrywanie			Symulacja negocjacyjna prawnicza (3) dla uczestników E i F + obserwatorzy A, B, C, D z arkuszami obserwacji + nagrywanie			
30 minut	Autorefleksja negocjatorów + informacja zwrotna od obserwatorów			Autorefleksja negocjatorów + informacja zwrotna od obserwatorów			Autorefleksja negocjatorów + informacja zwrotna od obserwatorów			FFA Negocjacje zespołowe Podsumowanie Wnioski