



Center For  
American Studies

# LAND A BETTER DEAL! NEGOTIATION SKILLS & TECHNIQUES



## PROWADZĄCY

Christopher R. Kelley | Hal Abramson



# DLACZEGO SZKOLENIE NEGOTIATION SKILLS & TECHNIQUES?

► Kurs poprowadzi dla Ciebie dwóch amerykańskich adwokatów i profesorów prawa posiadających kilka dekad doświadczenia w nauczaniu negocjacji i stosowaniu tej wiedzy w świecie biznesu.



► Będziesz uczyć się poprzez działanie pod okiem prawdziwych ekspertów, korzystając z ich opinii i odpowiedzi na Twoje pytania.

► Opanujesz strategie i otrzymasz zasoby, dzięki którym będziesz w stanie dalej doskonalić swoje umiejętności negocjacji przez całe życie – także po zakończeniu szkolenia.

# WYSOCE PRAKTYCZNY PROGRAM KURSU

Kurs jest zorganizowany wokół wygodnej w użyciu "mapy negocjacji" – swoistego elementarza każdego negocjatora. Szkolenie będzie oparte na zrozumiałej i łatwej do zapamiętania strukturze, obejmującej najskuteczniejsze koncepcje, takie jak aktywne słuchanie, najlepsza alternatywa dla negocjowanej umowy (Best Alternative to a Negotiated Agreement; BATNA), cena graniczna (Reservation Price; RP) i inne.

Podążając za "mapą negocjacji", szkolenie obejmie poniższe tematy.



- ▶ Przygotowanie do negocjacji – budowanie relacji i gromadzenie informacji (komunikacja);
- ▶ Negocjowanie „wewnątrz kręgu” – skupianie się na interesach, a nie pozycjach; Rozwijanie opcji porozumienia i określanie negocjowanych wartości; oraz
- ▶ Wyjście z kręgu w celu zakończenia negocjacji – zawarcie umowy / wybór swojego BATNA

W zakresie każdego z powyższych tematów, przedstawione zostaną konkretne techniki i strategie negocjacyjne.



# PROWADZĄCY



**Hal Abramson**

Hal Abramson (USA), obecnie profesor Touro Law Center (Nowy Jork), jest absolwentem studiów biznesowych (University of Michigan), prawniczych (Syracuse University i Harvard Law School) oraz administracji publicznej (Harvard Kennedy School of Government).

Abramson jest od ponad dwudziestu pięciu lat głęboko zaangażowany w rozwój i praktykę rozwiązywania sporów krajowych i międzynarodowych jako nauczyciel, trener, autor i uczestnik w komisjach zawodowych. Aktywnie służy jako mediator i doradca. Ma doświadczenie w nauczaniu technik rozwiązywania sporów w dwudziestu jeden krajach na sześciu kontynentach. Jest wielokrotnie nagradzanym autorem, dwie z jego licznych publikacji otrzymały międzynarodowe nagrody Instytutu Rozwiązywania Konfliktów CPR.

Abramson był profesorem wizytującym w Cardozo Law School (Nowy Jork), UNLV Law School (Las Vegas) i w Akademii Sił Powietrznych USA. Jest członkiem licznych międzynarodowych organizacji i ośrodków zajmujących się mediacją. Pełnił funkcję doradcy-eksperta w ONZ dla UNCITRAL. Za swój wkład w rozwiązywanie sporów profesor Abramson otrzymał nagrodę Peace Builder 2013 od Stowarzyszenia Rozwiązywania Sporów NYS.

# PROWADZĄCY



## Christopher R. Kelley

Christopher R. Kelley (USA) jest adwokatem i profesorem prawa na University of Arkansas School of Law oraz profesorem na najlepszym wydziale prawa na Ukrainie (Taras Shevchenko National University of Kyiv Law Faculty). Tytuł doktora nauk prawnych zdobył na Howard University School of Law, tytuł LL.M. na Arkansas School of Law.

Kelley ma obszerne doświadczenie praktyczne wyniesione z biura Prokuratora Generalnego stanu Minnesota oraz wiodących amerykańskich kancelarii prawnych, m.in. Arent Fox i Lindquist & Vennum (od dekad pojawiających się w rankingach najlepszych kancelarii w USA). Wykładał m.in. na University of North Dakota and the William Mitchell College of Law.

Poza regularnym wykładaniem w Stanach Zjednoczonych, Kelley wielokrotnie wykładał dla kancelarii prawnych, korporacji i uniwersytetów w Rosji, Białorusi i Kazachstanie, a także na Ukrainie i Litwie.

Profesor Kelley jest absolwentem Programu Fulbrighta oraz byłym członkiem Rady Dyrektorów Stowarzyszenia Fulbrighta. Zasiadał też w Radzie Dyrektorów Akademii Nauki i Technologii Fulbrighta.

Jest uprawniony do występowania przed sądami w Minnesocie, Dakocie Północnej, Georgii, Arkansas oraz Dystrykcie Kolumbii.



# CERTYFIKAT

Szkolenie prowadzone jest w języku angielskim. Prowadzący dołożą wszystkich starań, aby szkolenie było intuicyjne i zrozumiałe, a skomplikowane terminy zostaną wyjaśnione w czasie rzeczywistym.



## Certyfikat

Wszystkie nasze szkolenia są oficjalnie certyfikowane.

Każdy uczestnik otrzyma cyfrowy certyfikat opatrzony podpisem Prezesa Zarządu Center For American Studies.

Cyfrowy certyfikat w formacie PDF można następnie wykorzystać do samodzielnego wydruku, umieszczenia w CV lub na portalu LinkedIn).

Certyfikat zawiera również nazwisko prowadzących szkolenie oraz wskazanie liczby odbytych godzin szkoleniowych. Na życzenie do certyfikatu możemy dołączyć suplement z wykazem treści szkoleniowych.

# REJESTRACJA NA SZKOLENIE & KOSZT UDZIAŁU

## Rejestracja na szkolenie

- ★ Prosimy rejestrować się na szkolenie przy użyciu krótkiego formularza: [forms.gle/L4zvFe2Nn6ZBv8dd6](https://forms.gle/L4zvFe2Nn6ZBv8dd6)
- ★ Link do e-płatności (Przelewy24/BLIK): [buy.stripe.com/bIY6oo5IQcWYd8ceWj](https://buy.stripe.com/bIY6oo5IQcWYd8ceWj)
- ★ To wszystko! Formularz automatycznie generuje odpowiedź o wpłynięciu Państwa danych do systemu. Link do szkolenia zostanie wysłany drogą mailową.
- ★ Ostateczny termin zgłoszeń: 29 stycznia 2023

## Koszt szkolenia

- ★ Cena **early-bird** z rabatem (tylko w razie rejestracji do 23 stycznia) to **249 PLN**
- ★ Cena regularna: **349 PLN**

Jeżeli chcieliby Państwo dowiedzieć się więcej o Center For American Studies, zapraszamy na naszą stronę: [www.cfasofficial.com](http://www.cfasofficial.com)

Wszelkie pytania prosimy kierować do Koordynatorki szkolenia, pani Margarity Haluschenko ([haluschenko@cfasofficial.com](mailto:haluschenko@cfasofficial.com)).

Serdecznie zapraszamy i do zobaczenia online!

Łukasz Darby Bartosik, LL.M.  
Prezes Center For American Studies