




Center For
American Studies



ZAPROSZENIE DO UDZIAŁU W
INTENSYWNYM WEEKENDOWYM
SZKOLENIU ONLINE PT.
NEGOTIATION STRATEGIES & TECHNIQUES MADE EASY!
DLA PRAWNIKÓW



**Land a Better Deal: Negotiation Strategies &
Techniques Made Easy!**



Center For
American Studies

Intense Weekend Course with a U.S. Lawyer and Negotiation Expert
Instructor: Stephen Szrom (J.D. Harvard University)



www.cfaspoland.org

Center For American Studies działające we współpracy z Uniwersytetem im. Adama Mickiewicza w Poznaniu mają przyjemność zaprosić Państwa do udziału w intensywnym **weekendowym szkoleniu** prowadzonym przez amerykańskiego prawnika i eksperta z zakresu negocjacji, **Stephena Szroma (J.D. Harvard University)** pt. *Land a Better Deal: Negotiation Strategies & Techniques Made Easy!*

Szkolenie *Land a Better Deal: Negotiation Strategies & Techniques Made Easy!* rozpoczyna się w piątek 5 marca o godz. 18.00, zaś kończy w niedzielę 7 marca o godz. 18.30. Język szkolenia to język angielski.

DLaczego warto wziąć udział w szkoleniu *Land a Better Deal: Negotiation Strategies & Techniques Made Easy!*?

Ponieważ szkolenie prowadzony jest przez amerykańskiego eksperta z zakresu negocjacji i prawnika, **Stephena Szroma (J.D. Harvard University)**, i ma **ściśle praktyczny i warsztatowy charakter**. Będziesz w stanie precyzyjnie zidentyfikować interesy motywujące siebie oraz stronę opozycyjną. Nauczysz się dokładnie przygotowywać schemat negocjacji zanim jeszcze się one rozpoczną. Dowiesz się jak w praktyce reagować na trudne negocjacyjne chwytły strony przeciwnej. Zrozumiesz jak sprawnie dokonywać analizy wartości (ilościowych i jakościowych) leżących u podstaw każdej negocjacji. Nauczysz się szybko doprowadzać negocjacje do końca jednocześnie zabezpieczając interesy swoje lub swojego klienta. **Słowem: nauczysz się negocjować!**



Poniższy dokument prezentuje szczegółowe treści szkolenia, które przygotowaliśmy na podstawie dotychczasowego doświadczenia i potrzeb stawianych prawnikom w zakresie negocjacji. Jeśli cokolwiek okaże się niejasne, śmiało mogą się Państwo z nami kontaktować – dane kontaktowe znajdują się na ostatniej stronie zaproszenia!

WYSOCE PRAKTYCZNY PROGRAM SZKOLENIA

Module 1. *Introduction to principled, interest-based negotiations* (piątek 18.00-20.15)

This session will focus on the core elements, advantages, and potential weaknesses of interest-based negotiation. Participants will examine the tension between creating value and distributing value in a negotiation.

Module 2. *Negotiation preparation* (sobota 13.30-18.30)

Participants will learn how to establish a plan, with an emphasis on flexibility and setting a minimum acceptable result.

Module 3: *Dealing with difficult negotiators* (c.d.)

Participants will learn options for reacting to these tactics productively, while keeping in mind their own criteria for walking away.



Center For
American Studies

Module 4: *Establishing structure* (niedziela 13.30-18.30)

A clear, shared structure can keep a negotiation on track and productive. Effective control of that structure can benefit one's own interests in the negotiation. Participants will examine and implement different ways to structure a negotiation.

Module 5: *Complex negotiations* (c.d.)

Most negotiations involve both qualitative and quantitative considerations. Participants will engage in a culminating contract negotiation, focused on the difficulties of weighing tradeoffs between non-fungible terms.



NASZ PROWADZĄCY

STEPHEN SZROM, JURIS DOCTOR (J.D. HARVARD UNIVERSITY)



Stephen Szrom jest absolwentem Harvard Law School. Wykładał w ramach Harvard Law Negotiation Workshop (także za pośrednictwem wirtualnej platformy szkoleniowej). Przed uzyskaniem tytułu Juris Doctor na Harvard Law School, przez 8 lat był kapitanem piechoty armii amerykańskiej (U.S. Army). Doświadczenie praktyczne w krajowych i kulturowych negocjacjach i przywództwie opartym na współpracy zdobywał w wiodących kancelariach prawnych w Nowym Jorku i Waszyngtonie, Departamencie Stanu oraz trzecim sektorze. Obecnie piastuje stanowisko Dyrektora ds. Strategii w spółce

Astranis zajmującej się tworzeniem satelit internetowych nowej generacji, które docelowo objąć mają 4 miliardy ludzi bez dostępu do Internetu

Amerykańskie podejście naszego prowadzącego sprawia, że nasze szkolenie *Land a Better Deal: Negotiation Strategies & Techniques Made Easy!* będzie zrozumiałe dla każdego, kto posiada podstawową znajomość języka angielskiego (sugerowany poziom wyjściowy to B1/B2)

FORMAT I JĘZYK SZKOLENIA

Internetowy format szkolenia prowadzonego za pośrednictwem aplikacji Microsoft Teams sprawia, że jest ono **idealnym rozwiązaniem dla tych, którzy są zajęci pracą w ciągu tygodnia.**

Językiem szkoleniowym *Land a Better Deal: Negotiation Strategies & Techniques Made Easy!* – z uwagi na narodowość prowadzącego (USA) – jest wyłącznie język angielski.



Certyfikat

Wszystkie nasze szkolenia są oficjalnie certyfikowane.

Każdy uczestnik wybiera, którą wersję certyfikatu (tradycyjną lub cyfrową) chce otrzymać. **Certyfikat określa także liczbę odbytych godzin zajęć.**

Opłaty za certyfikaty dostarczane drogą pocztową:

- 20 PLN (wysyłka w Polsce)
- 40 PLN (wysyłka za granicę)

W razie gdyby życzyli Państwo sobie certyfikatu w wersji tradycyjnej, prosimy dodać odpowiednią kwotę do kwoty przelewu.

Wysyłka certyfikatu w wersji cyfrowej nie wiąże się z dodatkową opłatą.



Center For
American Studies



JAK ZAREJESTROWAĆ SIĘ NA SZKOLENIE?

W celu zgłoszenia uczestnictwa, prosimy o wypełnienie następującego formularza: <https://forms.gle/8fmeTZkKVJqvZdXq8> (nie przyjmujemy aplikacji drogą mailową).

Ze względu na wysoce praktyczny charakter szkolenia jesteśmy niestety zmuszeni ograniczyć liczbę uczestników, więc przyjęć będziemy dokonywać na zasadzie "kto pierwszy, ten lepszy".

Ostateczny termin zgłoszeń: godz. 23:59, 21 lutego 2021.

JAKI JEST KOSZT UDZIAŁU JEDNEJ OSOBY W SZKOLENIU?

Opłata promocyjna: 299 PLN
(tylko w razie rejestracji przed godz. 23.59 10 lutego 2021)

Standardowa opłata: 699 PLN

+ ewentualne koszty druku i przesyłki (tylko gdyby życzyli sobie Państwo certyfikatu w wersji papierowej dostarczanego pocztą) – 20 PLN

PYTANIA?

Jeżeli chcieliby Państwo dowiedzieć się więcej o Center For American Studies, zapraszamy na naszą stronę: www.cfaspoland.org.

Jeżeli mają zaś Państwo więcej pytań o udział w szkoleniu, prosimy o pisanie do nas wiadomości na Facebooku bądź skierowanie do nas maila: office@cfaspoland.org.

Serdecznie zapraszamy i do zobaczenia online!

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