



## **Sprawozdanie ze szkolenia z negocjacji przeprowadzonego w ramach Projektu „B&B- Bliżej Biznesu”**

W dniu 16 marca na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku odbyło się szkolenie z zakresu negocjacji w biznesie. Poprowadził je ekspert w tej dziedzinie Pan Wiktor Wojciechowski.

Tematyka szkolenia bardzo zainteresowała studentów, gdyż było o wiele więcej zgłoszeń niż przewidywanych miejsc. Ostatecznie w szkoleniu uczestniczyły 23 osoby.

Warsztat rozpoczął się od ciekawego ćwiczenia, potwierdzającego tezę, że nie we wszystkich sytuacjach można negocjować. Studenci dowiedzieli się, czym tak naprawdę są negocjacje, kiedy można je rozpocząć. Niezwykle ważnym elementem szkolenia było przedstawienie uczestnikom jak prawidłowo należy się przygotować do negocjacji. Pan Wojciechowski pokazał nam, na co należy zwrócić szczególną uwagę w przygotowaniach, by potem móc czuć się pewnie w trakcie negocjowania. Teoria ta została potwierdzona bardzo obrazowymi przykładami, przez co każdy z uczestników lepiej zrozumiał sens i istotę negocjacji. Poprzez pokaz filmów każdy mógł zobaczyć, jak negocjowanie może się odbywać, na co należy uważać, jakich błędów nie popełniać. Na zakończenie studenci dowiedzieli się, jakie istnieją triki negocjacyjne. Było to niezwykle interesujące podsumowanie całego szkolenia.

Na zakończenie organizatorzy wręczyli podziękowania dla Pana Wiktora Wojciechowskiego oraz certyfikaty dla uczestników wydarzenia.

Studenckie Koło Menedżerów składa serdeczne podziękowania firmie PM Group za zaangażowanie i pomoc w realizacji projektu.

Ewelina Piekarska, Karol Skoczek  
Koordynatorzy Projektu  
„B&B- Bliżej Biznesu”