

SZTUKA OTWARCIA NEGOCJACJI – WYBRANE METODY, ICH WYNIKI ORAZ ZASTOSOWANIE PRAKTYCZNE

Prof. dr Remigiusz Smoliński
HHL Leipzig Graduate School of Management

Badania naukowe jednoznacznie pokazują, że sposób otwarcia negocjacji kształtuje dynamikę całego procesu i ma istotny wpływ na jego końcowe rezultaty. Podczas naszego seminarium przyjrzymy się bliżej różnym metodom otwierania negocjacji, ocenimy ich skuteczność i wyciągniemy praktyczne wskazówki dla negocjatorów. Omówimy również wyniki trzech niedawnych projektów badawczych w tej dziedzinie, zachęcając uczestników do intuicyjnego odpowiadania na kluczowe pytania badawcze. Na zakończenie seminarium przeanalizujemy uzyskane wyniki i wyciągniemy praktyczne wnioski, które uczestnicy będą mogli zastosować w swoich negocjacjach.

BEYOND THE FIRST OFFER DECODING NEGOTIATION OPENINGS

Prof. dr Remigiusz Smoliński
HHL Leipzig Graduate School of Management

Research clearly shows that negotiation openings shape the dynamics of the entire negotiation process and significantly impacts its final outcomes. During our seminar, we took a closer look at various methods of opening negotiations, assessed their effectiveness, and derived practical insights for negotiators. We also discussed the findings of three recent research projects in this field, encouraging participants to intuitively respond to key research questions.