

NEGOCIERE sau MANIPULARE

Când se termină negocierea și începe manipularea?

Manipularea – un rău necesar?

Tehnici speciale de negociere

Evitarea conflictelor prin negociere

Dacă ți-am stârnit interesul, vino și tu la modulul **Negociere sau Manipulare** care se axează pe educație nonformală, simulări și ateliere de lucru, astfel încât vom găsi împreună cele mai eficiente metode de negociere.

Durata: o zi, sâmbătă, **19 octombrie 2013**, ora 14 – 18.

Preț: **100 lei** sau 65 lei dacă ești absolvent al unui alt curs Versus Project.

Locația: **Brașov, str. Traian nr. 25, sala conferințe Versus Project**

Inscriere: completează formularul de înscriere și trimite-l la office@versusproject.ro până în **data de 12 octombrie 2013**.

Atentie!!! Înscrierile se fac în ordinea primirii formularelor de înscriere, în limita a 15 locuri.