

## Adwokacka Akademia Przedsiębiorczości 4 marca: negocjacje, komunikacja

W ramach Adwokackiej Akademii Przedsiębiorczości, Naczelna Rada Adwokacka zaprasza wszystkich adwokatów na bezpłatne szkolenie online w j.polskim z jednym z najbardziej znanych i cenionych trenerów w zakresie negocjacji - Nikolayem Kirovem. Temat: „Negocjacje - interesy, komunikacja, argumentacja”. Szkolenie odbędzie się 4 marca 2021, w godzinach 16.00-19.00 na platformie ZOOM.

Prosimy o zgłaszanie chęci uczestnictwa w szkoleniu poprzez wypełnienie elektronicznie formularza zgłoszeniowego ([pobierz formularz](#)) do dnia 2 marca 2021r. i odesłanie go na adres: [dzial.osobowy@nra.pl](mailto:dzial.osobowy@nra.pl)

Liczba uczestników jest ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń.

### Liczba punktów szkoleniowych: 3

Szkolenie to zostanie zarejestrowane, a następnie udostępnione na stronach internetowych samorządu adwokackiego. Z uwagi na przepisy RODO prosimy uwzględnić to przy podejmowaniu decyzji o udziale online w szkoleniu.

### Uczestnicząc w szkoleniu dowiesz się:

- Jak łączą się interesy w negocjacjach z potrzebami ludzkimi i jakie to ma znaczenia dla procesu negocjacji z klientem.
- Poznasz kluczowe elementy Harwadzkiego Modelu Negocjacyjnego wypracowanego na Harvard Law
- Jak budować argumentację, aby była akceptowalna dla naszego rozmówcy?
- Jak otwierać negocjacje, aby polepszyć wynik rozmów?
- Jak mózg dekoduje informacje w relacjach bezpośrednich i w komunikacji wirtualnej oraz jak budować komunikaty do różnych stylów myślenia naszych rozmówców?
- Jakie są różnice między wynikami kontraktów zawieranych w relacji bezpośredniej oraz w świecie wirtualnym?

Rozumiejąc odpowiedzi na powyższe pytania jesteśmy w stanie łatwiej dopasować argumentację, budować relacje i współpracować oraz osiągać lepsze efekty w negocjacjach!

### TRENER: Nikolay Kirov

Praktyk z doświadczeniem dydaktycznym i zapleczem naukowym. Od 1996 r. trener, doradca, mówca inspiracyjny i wykładowca w zakresie:

- Negocjacji, budowania relacji i kreowania wartości dodanej w biznesie
- Przywództwa, strategii i wdrażania zmian organizacyjnych
- Rozwiązywania konfliktów i komunikowania się
- Negocjacji strategicznych i międzykulturowych
- Zarządzania sobą, zespołem oraz zarządzania własną energią

Mentor, certyfikowany w narzędziach diagnostycznych: FRIS, MPA, Reiss Motivation Profile, Facet5, Value Match, MTQ48-Odporność Psychiczna.

Członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców. Jego wystąpienia zarówno dla firm, jak i w ramach

branżowych konferencji: National Sales Congress, Sales Angels, Kongresu Kadry, Forum profesjonalistów HR, Quo Vadis Szkolenia, Morfologia sprzedaży, spotkały się z najwyższymi ocenami zarówno pod względem merytorycznym, jak i prezentacyjnym. Najlepszy mówca National Sales Congress – 4 kongresów pod rząd.

Od 24 lat ponad 150 000 osób brało udział w jego wykładach, szkoleniach i sesjach strategicznych podczas realizacji Programów rozwojowych dla korporacji i przedsiębiorców, studiów podyplomowych, programów Master of Business Administration: Executive MBA, MBA IT, MBA HR, MBA FINANSE, MBA dla Inżynierów, MBA dla Kadry Medycznej, a także międzynarodowego programu Executive MBA realizowanego w języku rosyjskim na Białorusi. Wykładowca Koźmiński AMP - Advanced Management Program - realizacja Warszawa - Barcelona, prowadził zajęcia w EADA Business School.

Twórca „Akademii Negocjacji, Budowania relacji i Kreowania Wartości w Biznesie”. Dyrektor Koźmiński MBA - obszar Przywództwo i Negocjacje - Akademia Leona Koźmińskiego. Koordynator merytoryczny programu studiów Koźmiński MBA dla Inżynierów. Zaprojektował i koordynuje studia podyplomowe „Strategiczne Zarządzanie Sprzedażą i Zespołem Sprzedaży”, te studia proponują nowe podejście do sprzedaży. Więcej na [kirov.pl](http://kirov.pl)

Współtwórca programu „Life & Business Energy Management” więcej na [LifeEnergy.pl](http://LifeEnergy.pl)

Na swoich kursach pokazuje: jak umiejętności negocjowania i budowania relacji w biznesie przekładają się bezpośrednio na korzyści finansowe i obustronne zadowolenie partnerów; jak podpisywać korzystniejsze długoterminowo kontrakty. Jak zarządzać sobą, swoją energią i podejmować decyzję, aby być przywódcą w czasach szybkich zmian.

Partner i członek zarządu „Kirov Strategic Negotiators” Sp. z o.o. i [LifeEnergy.pl](http://LifeEnergy.pl), Członek Rady Naukowej Fundacji „Pasja do Edukacji i Rozwoju”, Członek Zarządu Fundacji BARGEWORK, członek Kapituły Nagrody PNSA - Polish National Sales Awards oraz członek Rady Programowej „Personel i Zarządzanie”.

Dyrektor Koźmiński MBA - obszar Przywództwo i Negocjacje - Akademia Leona Koźmińskiego, wcześniej wieloletni Dyrektor ds. Strategii i Rozwoju, Koźmiński Executive Business School. Ponad 10 lat pełnił funkcję członka kolegium redakcyjnego czasopisma „Management and Business Administration. Central Europe”.

Instruktor Caligraphy Health System- styl QiGong/Tai Chi - Caligraphy Yoga - oraz ZEN Coaching praktyk, prowadzący cykliczne zajęcia z grupami uczącymi się zarządzać sobą, w tym energią własną dla odnalezienia równowagi życiowej, w ramach projektu [LifeEnergy.pl](http://LifeEnergy.pl)

Autor dwóch książek „Life Energy Management. Zarządzanie energią życiową”, „Pracuj zdalnie i skutecznie. Podręcznik przetrwania w wirtualnym środowisku” oraz kilkuset artykułów w czasopismach naukowych oraz prasy menedżerskiej.

Specjalizuje się w projektowaniu programów talentowych i rozwojowych dla menedżerów - pod indywidualne potrzeby organizacji.

Opiekun ponad 150 strategicznych projektów doradczych, prowadzonych w ramach programów MBA, oraz opiekun i promotor ponad 200 projektów doradczych dla administracji publicznej.

W latach 2005-2008 był koordynatorem regionalnym największego projektu edukacyjnego w Europie (ponad 40 mln zł) „Studia podyplomowe dla kadr zarządzających i pracowników przedsiębiorstw”, realizowanego przez stowarzyszenie Uczelni Wyższych "Edukacja dla Przedsiębiorczości" w ramach SPORZL 2.3,A. Główne zainteresowania badawcze oraz doradcze i szkoleniowe to negocjacje i budowanie relacji z partnerami strategicznymi w biznesie,

negocjacje strategiczne: zespołowe i wielostronne, zarządzanie sobą i własną energią, przywództwo i zastosowanie neuronauki przy komunikowaniu się i budowaniu zespołów oraz wdrażanie zmian strategicznych dla firm.

Jako wykładowca i trener prowadził szkolenia na studiach podyplomowych „Zarządzanie Kancelarią Prawną”, szkolenia dla Prokuratury Generalnej i szkolenia zamknięte dla przedsiębiorstw.

Serdecznie zapraszamy na to wyjątkowe wydarzenie!

Adw. Anisa Gnacikowska

Adw. Małgorzata Krzyżowska