

Plan negocjacji



1. Prezentacja stanowisk obu grup.
2. Określenie potrzeb każdej z grup.
3. Znalezienie wspólnych interesów łączących obie grupy.
4. Poszukiwanie rozwiązań problemu.
5. Ocena propozycji rozwiązań i wybranie najlepszego, realizującego potrzeby obu grup.
6. Spisanie porozumienia lub protokołu rozbieżności.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



OŚRODEK
ROZWOJU
EDUKACJI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

