



**Dr. Kasia Jagodzinska**

- Experte en négociation affiliée à Schraner Negotiation Institute à Zurich et au Centre Européen de la Négociation à Paris
- Domaines d'expertise: Négociation des affaires, la gestion des conflits, communication interculturelle, gestion de l'entreprise
- Formatrice soutenant des dirigeants d'organisations multinationales, telles que PWC Suisse, Celgene, Alstom, Unilever, SCOR, Caterpillar, Dassault Systèmes, Hopital Universitaire Genève, HAVAS et autres
- Consultante pour les Nations Unis à Genève
- Professeure invitée et conférencière en Suisse, France (Sciences Po, Paris), Italie et Pologne
- Docteur en droit international

### **Presentation**

Gagner une négociation est le résultat le plus souhaitable pour la plupart des négociateurs. Malheureusement, l'accent mis sur les gains unilatéraux ne conduit pas à des accords durables. Le processus de négociation devrait être dirigé vers la recherche des solutions mutuellement satisfaisantes qui non seulement rapprochent les intérêts des deux parties, mais aussi renforcent la relation entre eux.

Au cours de la présentation, basée sur nos formations continues, nous présenterons l'approche des gains mutuels à la pratique de la négociation moderne. Cette approche fournit un cadre simple et convivial qui peut être utilisé pour préparer une négociation ou à tout moment pendant une négociation pour augmenter les chances d'atteindre un résultat mutuellement acceptable et durable.