

SANS NEGOTIATIONS 2024-25

Dotyczy: CHOJNICE

Zadanie końcowe

Napisz esej opisujący 3 (trzy) techniki negocjacyjne w biznesie. Dla każdej taktyki podaj przykład (może być realistyczny, wyobrażony lub zaczerpnięty z kultury: historii, literatury, filmu itp.).

Esej powinien mieć co najmniej 3 pełne strony A4 (Times New Roman 12, 150% linii bazowej).

Najważniejszym kryterium jest Twoja własna opinia i spostrzeżenia.

Eseje napisane przez GPT Chat nie będą oceniane 😊

Tekst w formacie docx lub pdf należy przesłać na adres w.moscibrodzki@gmail.com

Termin: niedziela, 15 lutego

Upewnij się, że temat wiadomości e-mail brzmi: SANS CHOJNICE
NEGOCJACJE

W treści wiadomości e-mail podaj swoje imię, nazwisko, numer identyfikacyjny studenta