

Obiective și adresare

De la discuția informală cu un angajat valoros care vrea să părăsească organizația sau disputa cu managerii altor departamente pentru repartizarea bugetului, până la achiziționarea unui serviciu de consultanță pentru îmbunătățirea sistemului de retribuire a muncii, profesioniștii din domeniul resurselor umane (RU) sunt implicați zilnic în multiple negocieri. Pe multe nu le conștientizează, poate pentru că au prejudecata că negocierea se referă numai la comerț și prețuri. De fapt, negocierea se referă la satisfacerea nevoilor oamenilor. Niciuna dintre aceste negocieri nu este probabil „fatală”, dar însumate ele au o importanță vitală pentru supraviețuirea organizației. **Obiectivul principal al acestui curs este îmbunătățirea performanței de negociere a profesioniștilor din domeniul RU în negocierile lor interne și externe, formale și informale, legate de interese materiale sau spirituale, la serviciu ca și în viața privată. El se adresează tuturor celor care vor să facă o carieră de succes în RU, succes care nu este posibil fără abilități de negociere rafinate.**



Principalele teme abordate

- *Negocierea ca mijloc de satisfacere a nevoilor și intereselor umane. Specificul și rolul RU. Negocierea ca o competență de bază și „organizația negociatoare”. Nevoi materiale și spirituale. Pozițiile adoptate de negociatori și cum se stabilesc acestea. WWW: Want-Wish-Walk. Negocierea pozițională. Identificarea ZOPA: Zona de Posibil Acord. Deosebirea esențială dintre nevoi/interese și poziții. Interese convergente, divergente și indiferente. Negocierea integrativă. Mitul și capcana win-win. Profilul negociatorului, aprecierea corectă a situației/contextului și principalele abordări strategice: competiție, cooperare, cedare, evitare și compromis.*



- *Rolul definitiv al puterii de negociere. Surse ale puterii. Caracteristicile puterii. Cele două balanțe: a nevoilor și a alternativelor. ANA – Alternativa Non-Acord. Modificarea raportului de putere. Rolul etapei de pregătire în cadrul procesului de negociere. Schimbul de informații cu oponentul – o prelungire a pregătirii.*
- *Întâlnirea cu oponentul. Aspecte importante de spațiu și timp. Importanța limbajului nonverbal. Strângerea de mână. Framingul. Detectarea minciunii.*
- *Deschiderea negocierii. Importanța ordinii deschiderii.*

Amploarea deschiderii. Fenomenul de ancorare. Târguiala: cum (nu) se fac concesiile. Tipare. Tehnici și tactici de negociere specifice RU. Închiderea negocierii (closing). Metode de închidere. Acordul și angajamentul. Implementarea acordului. Postnegociere. Renegociere.

- *Negocierea în echipă. Avantaje și dezavantaje. Roluri. Dinamică.*
- *Etica negocierii. Rolul încrederii. Reputația negociatorului.*

Sunt prevăzute două negocieri simulate (jocuri de rol), relevante pentru RU, una individuală (câte doi cursanți) și una în echipă (grupa se va împărți în două). Performanța se va analiza în comun și cei mai buni vor fi premiați cu sticle de vin/cărți.

Cursanții vor pleca cu un program propriu de acțiune.



Mod de lucru

- Sunt necesare 2 zile pline, program 9:00 – 17:00;
- Cursanții primesc de la început **mapa de curs**, care conține suportul de curs (**cartea „Negociază-i tu pe ei!”**, **cu dedicația autorului**), alte materiale auxiliare, un blocnotes, un pix și colecția la zi (peste 600 numere), pe suport DVD a revistei **„pastila cu viclesuguri”**. Pe parcurs, cursanții primesc și celelalte materiale, cum ar fi chestionare și informații pentru simulări.
- Se folosesc cele mai moderne metode destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, înregistrări video și audio, teste, studii de caz (majoritatea cu suport video), jocuri de rol (simulări negocieri relevante pentru HR, **premiat**).
- La sfârșit, toți cursanții primesc **2 certificate de absolvire** (color, engleză, timbru sec, unul fiind **înramat**).
- După curs, absolvenții vor primi săptămânal revista **„pastila cu viclesuguri”**.



Conținutul ofertei

Prestația trainerului, sala de curs și echipamentele, **mapa curs**, cartea „Negociază-i tu pe ei!”, colecția „pastilei cu viclesuguri” și alte materiale studiu, premii stimulative (sticle de vin), 2 **cofeebreak-uri** și masă de prânz în fiecare zi, **snacks-uri speciale** (covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi), diplome individuale (una **înramată**), foto/video, ...



Trainer

Valentin Ioan Postolache este cel mai bun trainer specializat în negociere din România. **VIP are experiență managerială** în diverse activități economice și tratează negocierea din perspectiva aplicării practice în afaceri, nu din perspectivă universitară. A lucrat pentru firme repute ca Electroaparataj, Contactoare, Electrica, Eximprod Grup ca **inginer șef, director tehnic, director marketing și vânzări**. A predat cursul „Consumer Behavior” la ASE București – Bucharest School of Business și este autorul celei mai citite cărți românești de negociere: **„Negociază-i tu pe ei!”** (3 ediții). [CV complet](#)



Referințe

4.061 absolvenți din 429 organizații ^(a) printre care:

Aerostar, Agrana, Agricola, Air Liquide, Alcedo, Arc Brașov, Automobile Dacia, Bejo, Cargill, CEZ, Contactoare, Continental Automotive, Eaton Electric, Egger, Electrica, Electro Alfa International, Elsaco, EnergoBit, Electrogrup, Electrosistem, E.ON, Eximprod, Farmaciile Dona, Forestar, Franke, GreenFiber, Hardwood-Boromir, Hobas, Holcim, IFM Electronic, Iproeb, Labormed Pharma, Mantzaris, Nakita, Necom, Phoenix Contact, Popeci Utilaj Greu, Procera Agrochemicals, Promod, Rombat, Romcarbon, Romind, Salesianer Miettex, Siemens, Swisspor, Șantierul Naval Constanța, Terapie

- Ranbaxy, Teraplast, Transelectrica, Tudor Personal Tailor, UTI Grup, Wavin, Wilo, ...

(a) la 1 septembrie 2016

► [lista completă](#)



Investiția de 1.246,55 lei + TVA în acest curs se recuperează la prima negociere mai importantă.

Ca urmare a contactului neîntrerupt cu trainerul prin intermediul revistei **„pastila cu viclesuguri”**, se investește de fapt într-o **instruire continuă**, într-un domeniu cheie.

Pentru o carieră de succes în RU, ai nevoie de abilități rafinate de negociere. Vino la curs!

Ofertă valabilă în perioada septembrie – decembrie 2017

Nota. Fotografiiile din text au fost realizate la cursuri Foxx Training. Cei fotografiați nu sunt datori cu nimic pentru publicitatea făcută ©