

## Obiective și adresare

Negocierea este și ea o luptă și, așa cum orice războinic are niște arme, negociatorii au și ei un arsenal de tactici, tehnici și vicleșuguri, rafinându-și permanent abilitățile de a le utiliza. Lumea însă evoluează și o armă care a fost utilă într-un context s-ar putea să nu mai fie de folos în alte împrejurări. Negociatorii performanți nu se mărginesc la ceea ce au folosit în trecut, ei încearcă mereu „arme” inovatoare. Vino să te „înarmezi” la acest curs! Vei înțelege mai întâi importanța abordării strategice corecte, pentru că, dacă ai o strategie greșită, nu te mai scapă nici o tactică. Tacticile și tehnicile vor fi învățate sistematizat, detaliat, pentru a le pătrunde subtilitățile, vor fi exemplificate cu studii de caz video relevante și experimentate în simulări diverse. Fiind de un nivel mediu/avansat, **cursul se adresează celor care au o minimă educație și experiență în domeniul negocierii.**



## Principalele teme abordate

- Noțiunile introductive despre **strategii, tactici și tehnici**, cu aplicație în negociere. O scurtă incursiune în arta militară și în sport. **Metafora** negocierea = întrecere (război).
- Cele cinci strategii de negociere de bază: **competiția, cedarea, evitarea, cooperarea și compromisul**. Adecvarea strategiei la profilul tău de negociator, la profilul oponentului și la situația concretă de negociere. Corespondența tacticilor și tehnicilor cu strategia. Când se recomandă **mandatarea** negocierii.
- **Tehnici și tactici (T&T) legate de timp**. Răbdarea și perseverența. Ritmul negocierii, accelerări și frânări, trageri de timp și amânări. Pauze. Timpul de reflexie. Timpul de acceptare. Termenele și influența lor asupra curbei concesiilor. Ultimatumuri. Negocieri rapide datorate mediului de comunicare. Pericolele negocierii prin telefon sau prin e-mail. „**Tehnica așteptării**”. „**Tehnica tăcerii**”. Tehnici bazate pe „**timpul de acceptare**”. „**Placa de patefon stricată**”. „**Cumpără acum și negociază mai târziu**”.



distanță, regulamentele și politica companiei. Apelarea la autoritatea profesională. „**Sperietoarea**”. Auto deprecierea: „**Colombo**”. „**Scurtcircuitarea**” verigii tari.

- T&T legate de **consecvență și angajament**. „**Ciupeala**”. „**Salami**”. „**Ronțăiala**”. Puterea de a renunța.
- T&T bazate pe **reciprocitate**. **Curba concesiilor**. Solicitarea de concesiune echivalente. Reproșarea concesiilor inegale.
- T&T ce folosesc **automatism**. Euristică **preț-calitate**. Euristică „**deoarece**”. Capcana valorilor medii.
- T&T bazate pe **informații** (intoxicare, info false, ...)
- T&T care folosesc **alternativele** la oponent (concurenții oponentului). **Licitații** versus **negocieri**. **Nego-licitații**.



• Multe alte T&T vor fi discutate pe măsură ce ele apar în studiile de caz și la simulări. Proba însușirii este însă **experimentarea**. Absolvenții vor pleca cu un program propriu de acțiune, doritori să inventeze T&T noi. ©

## 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 830 apariții) pe suport DVD a revistei **„pastila cu vicleșuguri”**. 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, **premiat**).
- La sfârșit, toți cursanții primesc **2 certificate de absolvire** (conform model, color, engleză, timbru sec, unul fiind **înramat**).
- După curs, absolvenții vor primi săptămânal prin e-mail revista **„pastila cu vicleșuguri”**.



## Conținutul ofertei

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



## Trainer

**Valentin Ioan Postolache** este primul trainer român specializat în negociere. **VIP** are o bogată **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!” (4 ediții). [CV complet](#)



## Referințe

**4.599 absolvenți** din **472 organizații** <sup>(a)</sup> 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 Miattex, Siemens, Swisspor, Șantierul Naval Constanța, Terapia - Ranbaxy,**



**Teraplast, Transelectrica, Tudor Personal Tailor, UTI Grup, Wilo, Wavin, ...**

(a) la 1 ianuarie 2022 ► [lista completă](#)



**Investiția de 1.750,66 lei + 19%TVA / cursant în acest curs se recuperează la prima negociere mai importantă.**

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

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

**Ofertă valabilă în perioada 1 ianuarie – 30 iunie 2022**

*Nota.* Fotografiele din text au fost realizate la cursuri Foxx Training. Cei fotografiați nu sunt datori cu nimic pentru publicitatea făcută © pagina 2 din 2