



2Win!

Să câștigăm împreună! **Dezvoltarea abilităților de negociere pentru liderii de sindicat (Negotiation Skills for Union Leaders)**

Adresare, obiective, referințe:

Acesta este un curs dezvoltat special pentru **liderii de sindicat** și are la bază cursul nostru deschis (open) „**Negociază-i tu pe ei!**”,

cel mai frecventat curs de negociere din România, cu 300-500 absolvenți pe an. Acesta a fost completat cu cele mai relevante aspecte din cursuri Foxx Training complementare: „**Putere în Negociere**”, „**Management by Negotiation**”, „**Fă-i să facă ce vrei tu, ei crezând că fac ce vor!**” și îndeosebi „**Mitul Win-Win**”. Față de cursurile open, exemplele și aplicațiile au fost schimbate sau adaptate pentru a fi cât mai adecvate preocupărilor cursanților (relaționări sindicale).

Cursul urmărește **dezvoltarea abilităților generale de rezolvarea a problemelor prin negociere**, ceea ce implică o mai bună relaționare cu ceilalți, fie că aceștia sunt colegii de muncă sau conducătorii acestora. Într-o întreprindere mare, datorită complexității intereselor implicate, conflictele deschise sau mocnind sunt prezente la tot pasul și **rezolvarea lor prin simpla aplicare a regulamentelor și a puterii dată de ierarhie, respectiv a refuzului de a munci (grevă) este de multe ori dificilă, dacă nu imposibilă, dar mai ales contraproductivă**. Absolvenții acestui curs vor **înțelege mai bine nevoile și interesele oponentilor lor (membri de sindicat sau manageri)** și vor avea la dispoziție căi pentru a identifica, tranzacționa și implementa **soluții reciproc avantajoase** pentru a ajunge la ceea ce se numește uzual un rezultat **win-win**, de unde numele cursului, care poate fi citit **To Win!** (pentru câștig) sau/și **Two Win!** (amândoi câștigă).

Absolvenții vor obține rezultate mai bune atât la serviciu cât și în viața privată, iar starea de spirit individuală și a întregii echipe se va îmbunătăți. Un astfel de curs poate avea loc dacă managementul înțelege importanța de a investi în abilitățile de negociere ale partenerilor lor de negociere din sindicat. **Găsirea unor soluții reciproc avantajoase se face întotdeauna mai bine alături de negociatori profesioniști și de aceea managementul are tot interesul să aibă parteneri de negociere bine pregătiți.**

Prin participarea la curs, vă alăturați unui număr de **4.599 absolvenți** din cadrul a **472 organizații** ⁽¹⁾ printre care: Aerostar, Agrana Romania, Agricola International, AirLiquide Ductil, ANCOM, ANRE, Automobile Dacia, Bilancia, Cargill Oils, CNCF – CFR, CET Govora, CEZ, Coilprofil, Como, Compa, Constan, Contactoare, Continental, Cramele Hallewood, Eaton Electric, Egger Romania, Electrica, Electrica Serv, Electroalfa International, Electrocentrale, ElectroGlobal, Electromontaj, ElectroPlast, Electro Sistem, Elpreco, Elsaco, EnergoBit, E.ON Romania, Eximprod, Farmasib, Fibec – Metalglass, Flaro Prod, Forestar, Franke, Geodis - Calberson, Hansa Flex, Hardwood – Boromir, Hidroelectrică, Hobas, Jacob's, IFM Electronic, ING, Iproeb, KPMG, Labormed Pharma, Living Jumbo, Loial Impex, Maira Montaj, Mara Motors – Apan, Metro Cash&Carry, Multivac, Nakita, National Bank of Greece International, Necom, Netwave, Onlinet Systems, Pancronex, Pepsi Americas, Perom&Electrotehno, Petrocart, Polystart Clima Systems, PriceWaterhouseCoopers Servicii, Procera Agrochemicals Romania, Promod, Prothnica, RAM, Rasirom, Recomplast & Romplast, Rodimpex, Romanel, Rombat, Romelectro, Romind T&G, Romkatel, Romproiect Electro, Romstal, Salrom, Secpral Pro Instalații, Servelect, Simea, Siemens, SIEPCOFAR „Farmaciile Dona”, Simen, Sirod, SMART, Summit Agro, Suzuki Romania, Șantierul Naval Constanța, TEN Transilvania Energy, Terapia-Ranbaxy, Teraplast, Transelectrica, Transilvania Construcții, TTM Televiziunea Târgu Mureș, Unimec, United Prodimpex, UTI Group, Verla, Wavin, Wilo, ș.a.

(1) la data de 1 ianuarie 2022



Scrisori de recomandare sunt disponibile la cerere





Fiecare cursant
primește cartea
„Negociază-i tu pe ei!”
ca suport de curs
și
colecția la zi a revistei de
negociere
„pastila cu viclesuguri”
pe suport DVD



Principalele teme abordate:

- Se pleacă de la **motivarea** cursanților, care vor căpăta încrederea că pot echilibra balanța de abilități și informații cu partenerii lor de negociere, ceea ce va conduce la abordări mai relaxate, mai puțin crispate.
- Se va determina **profilul de negociator** al fiecărui cursant. Cursanții se vor cunoaște mai bine pe ei înșiși și pe partenerii lor de negociere, pentru o abordare potrivită firii ambelor părți.
- Cursanții vor înțelege deosebirea esențială dintre **interese** și **poziții**, care este vitală pentru **abordarea integrativă (win-win) a negocierii**. Vor afla poate cu surprindere că **nu toate interesele sunt divergente**, că există multe interese convergente, sau complementare și ele trebuie identificate și valorificate pentru maximizarea rezultatului pentru ambele părți.
- Se va dezvolta **limbajului specific** negociatorilor. Cursanții vor afla despre poziții de intrare, de ieșire și poziții obiectiv, nevoi și interese, marje individuale și comune de negociere, negocierea distributivă versus negocierea integrativă, ANA (BATNA), negocieri win-lose, lose-lose și win-win, concesi, negociabile, negocieri interne și externe, acord și angajament, postnegociere, etc.
- Se vor prezenta diverse **situații tipice de negociere** și abordările strategice care le corespund. Absolvenții vor ști să aleagă cea mai bună abordare, în funcție de situația concretă.
- Negocierea va fi prezentată ca un **proces** complex, care se poate întinde pe durate mari de timp. Cursanții vor afla care sunt etapele procesului și ce trebuie făcut în fiecare etapă.
- Se va pune accentul pe **pregătirea negocierii**, pentru că este cea mai importantă etapă, dar și ca o contramăsură la tentația atât de românească a improvizației. Cursanții vor afla de unde să obțină putere în negociere, chiar atunci când situația pare să fie potrivnică.
- Cursanții vor fi învățați cum să nu se grăbească și să parcurgă profitabil etapa următoare, cea a **schimbului de informații**, căpătând noțiuni privind administrarea psihologică a spațiului și timpului.
- Trainerul va arăta cum trebuie parcursă etapa de **deschidere (prezentarea pozițiilor)**, astfel încât să se pună bazele unui acord reciproc avantajos.
- Studiind etapa de **târguială (tocmeală)**, cursanții vor ști cum (nu) se fac concesiile și care sunt greșelile tipice pe care trebuie să le evite.
- Se vor prezenta mai multe **tehnici și tactici uzuale de negociere**, punându-se accent pe cele mai des întâlnite în conflictele de muncă. Abordările lipsite de etică nu sunt încurajate, dar absolvenții trebuie să știe să se apere atunci când ele sunt folosite împotriva lor.
- Cursanții vor ști cum și când să obțină **acordul**, dar și de ce să nu se mulțumească cu acesta și să obțină **angajamentul**, chiar dacă acesta nu reprezintă neapărat un contract formal.
- Este foarte important ca absolvenții să înțeleagă că scopul negocierii nu este acordul și nici măcar angajamentul, ci **implementarea** acordului, care înseamnă satisfacerea nevoilor părților.
- **Etica** negocierilor se va prezenta nu pentru că e „politically correct”, ci pentru beneficiile ei. Cursanții vor înțelege că **abordările fără etică nu le aduc folease pe termen lung**, din contră.
- Cursanții sunt încurajați să **practice** cele învățate, într-un **program propriu de acțiune**.



- Trainerul prezintă noțiunile de bază și dă exemple relevante, din viața de zi cu zi și din mediul organizațional. Se folosesc cele mai moderne metode destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, secvențe/înregistrări video și audio, teste, studii de caz, simulări, role-play și jocuri de întreprindere, individuale și colective, de la foarte simple la relativ complexe, pentru situații diverse, relevante pentru liderii de sindicat.
- Se acordă premii (cărți și sticle de vin) pentru performanță în negocierile simulate (jocuri de rol).



Mod de lucru:

- Sunt necesare **16 - 30 ore de curs**, distribuite pe durata a **2 - 5 zile**, în funcție de situație.
- Programul zilnic propus este **9:00 – 17:00** și include pauze de revigorare (coffee-breaks) și o pauză mai mare de prânz.
- **Ținuta** propusă este lejeră (casual). **Atmosfera** se dorește a fi veselă, destinsă.
- Cursanții primesc de la început **mapa de curs**, care conține suportul de curs, alte materiale auxiliare, un blocnotes, un pix și colecția la zi pe suport DVD sau stick USB a revistei „pastila cu vicleșuguri”, dedicată negocierii și persuasiunii. Pe parcurs, cursanții primesc și celelalte materiale de lucru, cum ar fi informațiile pentru negocierile simulate. **Suportul de curs este constituit de cartea „Negociază-i tu pe ei!” (fiecare cursant primește exemplarul propriu, cu dedicația autorului).**

• La sfârșit, toți cursanții primesc **certificatele**

de absolvire, editate color în limba engleză, cu timbru sec, în două exemplare originale, dintre care unul frumos înrămat.

- În toată perioada petrecută împreună, **trainerul este disponibil tot timpul** pentru toți cursanții (răspunsuri la întrebări, sfaturi, etc.)
- După curs, fiecare absolvent va primi săptămânal, prin e-mail, revista „pastila cu vicleșuguri”. Ea reamintește și completează cunoștințele căpătate la curs, ține cursanții „în priză” pentru o perioadă nedefinită de timp, asigurând **cea mai mare rată de retenție a cunoștințelor pentru un astfel de curs**. Este ceea ce numim „metoda Foxx”, nimeni nu oferă ceva similar. Trainerul rămâne accesibil, pentru că oricând este util un sfat competent. De fapt, nu se cumpără un curs, se obține o relație.

NOTE: Pentru că se învață direct de la autor, nu de la un simplu facilitator, acest curs este flexibil, el va putea fi adaptat nevoilor cursanților, inclusiv pe parcurs. Este bine ca aceștia să vină cu întrebările pregătite de acasă.

Trainerul își rezervă dreptul de a depăși așteptările cursanților, adăugând alte surprize plăcute.



Conținutul ofertei:

- **Prestația celui mai bun trainer român în domeniul negocierii (autorul cursului), inclusiv deplasarea acestuia;**
- **Echipamente specifice (calculator, proiector de rezervă, echipament foto, video și audio); sala de curs și alte echipamente necesare (proiector, ecran, flipchart cu hârtie și markere), precum și cateringul necesar (pauze și prânz) pot fi asigurate de către organizația client;**
- **Suport de curs consistent, structurat, dezvoltat pentru a putea fi folosit ulterior; suportul nostru de curs este o carte de negociere, cu dedicație din partea autorului; nimeni nu mai oferă așa ceva în România; cartea conține și o bibliografie extinsă, comentată, pe tema negocierii;**
- **Teste, simulări, secvențe video, role-play;**
- **Materiale individuale pentru scris (blocnotes, pix);**
- **Etichete individuale elegante, cu numele fiecărui cursant;**
- **Colecția la zi a revistei „pastila cu vicleşuguri”, dedicată negocierii și persuasiunii, pe suport DVD (valoare: **peste 830 lei/cursant!!**), inclusiv dreptul de a fi copiată pentru rude, prieteni și partenerii;**
- **Abonament sine-die la revista „pastila cu vicleşuguri”, singura revistă românească dedicată negocierii, cu dreptul de a o transmite mai departe; cursul continuă sine die prin Internet;**
- **Premii stimulative (cărți de specialitate, sticle de vin) pentru participarea la simulări (role-play);**
- **Snacksuri speciale autentice, direct de la sursă: covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi;**
- **Certificat de absolvire în limba engleză, în două exemplare originale, color, timbru sec, un exemplar fiind frumos înrămat;**
- **Fotografiile și filmele realizate în timpul cursului (dovada !), prin WeTransfer. Se pun la dispoziție tocii academice pentru fotografii!**

Cea mai completă ofertă pentru o experiență de neuitat!



Un curs captivant, foarte bine structurat, foarte exemplificat. Se punctează foarte mult și bine pe lucrurile importante, practice, privind înțelegerea de către fiecare cursant a celor predate.

(Cursant anonim (formularul de feedback) - Sindicat Energia Moldova, Iași)

Ar fi fost ideal să fi durat cel puțin o săptămână, cu scoatere din producție, pentru a avea timp de a aprofunda toate tehnicile și tacticile prezentate. Poate că ar fi trebuit să-l fi făcut împreună cu cei din conducerea unității, doar avem interese comune ...

(Dumitru PREDĂ CUMĂNAȘU – Lider Sindicat „Termo 2008”, CET Govora)

Cursul și-a atins toate obiectivele propuse, plus câteva suplimentare. De exemplu, am descoperit că trebuie să negociem mai bine între noi, cei din conducerea sindicatului, să acordăm o atenție mai mare negocierii interne, cum a numit-o trainerul.

(Ing. Cristian MUNTEANU – Președinte Sindicat Energia Moldova)

Trainer:

Valentin Ioan Postolache (MBA) este cel mai experimentat trainer specializat în negociere din România. Aproape **4.600 absolvenți** certifică valoarea cursurilor sale. **VIP** are o bogată **experiență managerială** în diverse activități economice, de la **proiectare și producție, la marketing și vânzări** și tratează negocierea din perspectiva aplicării practice în organizații. 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. Este autorul cărții „**Negociază-i tu pe ei!**” (4 ediții) și realizează de peste 17 ani „**pastila cu vicleșuguri**”, singura revistă românească dedicată negocierii. Ca trainer, lista sa de referințe include organizații economice de la foarte mici la foarte mari, din domenii de activitate foarte diverse. [CV](#)



Investiția în acest curs se va determina pentru fiecare caz în parte, pe baza numărului de cursanți, a duratei cursului, a modului în care se împart cheltuielile legate de sala de curs, echipamente, catering, deplasare și cazare trainer, etc.



Deoarece vor **căpăta încredere în abilitățile lor de negociere**, după curs absolvenții vor **prefera soluțiile negociate**, înțelegând că **satisfacerea nevoilor ambelor părți (2Win!)** este baza oricărui acord durabil. **Evitarea unor viitoare confruntări costisitoare** va garanta **recuperarea rapidă a investiției**.

Suplimentar, ca urmare a contactului neîntrerupt cu trainerul prin intermediul „**pastilei cu vicleșuguri**”, **se investește de fapt într-o instruire continuă, pe termen lung, într-un domeniu cheie**.

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



Foxx Training S.R.L.

Adresa postală:
Str. Aurorei, nr. 19
Buzău CP 120207, România

Tel: 0726 077 487

E-mail: contact@foxx.ro
www.foxx.ro

FOX training

te învață
să negociezi

CUI: 18058200

C.I.F. TVA: **RO18058200**

Reg. Comerțului: **J10 / 1168 / 2005**

Capital social: 10.000 lei

Conturi bancare:

RO77 BACX 0000 0030 2658 1000

UniCredit Țiriac Bank, Suc. Obor Buzău

RO54 TREZ 1665 069X XX00 6790

Trezoreria Operativă a Mun. Buzău