



## Management by Negotiation®

(MbN - Abilități de negociere pentru manageri)

### Referințe:

**4.213 absolvenți**  
din 448 organizații<sup>(1)</sup> printre care:

Aerostar, Agrana, Agricola, Automobile Dacia, Boromir, Cargill, CEZ, Coilprofil, Continental, Eaton, Electrica, Elpreco, Elsaco, EnergoBit, Egger, E.ON, Eximprod, Forestar, Franke, GreenWEEE, Hobas, PGA, Procera, Rombat, Siemens, SNC, Summit Agro, Terapia, Teraplast, UTI Group, Wavin, Wilo, ...<sup>(2)</sup>

(1) - la data de 1 septembrie 2018

(2) - o listă detaliată se află aici

### Obiective și adresare

Având în vedere că managerii susțin cele mai complexe și dificile negocieri din orice organizație, iar implicațiile acestora sunt uneori enorme, **obiectivul principal al cursului este dezvoltarea abilităților de rezolvare a problemelor prin negociere pentru manageri.** Cursul se adresează deopotrivă managerilor pe post, ca și celor care aspiră la o funcție managerială. Mai mult decât orice altceva, abilitățile rafinate de negociere garantează o carieră de succes în management.



### Principalele teme abordate

**Importanța unui curs de negociere pentru manageri;** ce negociază managerii contemporani; când negociem și când nu negociem; ce înseamnă management prin negociere și deosebirea față de alte concepte referitoare la management; modul în care negocierea creează valoare; rolul abilităților de negociere asupra competitivității companiei; negocieri interne și externe; negocieri pe orizontală și pe verticală în cadrul ierarhiei; cum pot abilitățile de negociere să conducă la eficientizarea structurii companiei prin aplatizarea acesteia; deosebirea dintre simpla comunicare și negociere; reflexe de negociere; educarea subalternilor/colegilor/șefilor (!) din punctul de vedere al negocierii; rolul abilităților de negociere în cariera managerială.

#### Satisfacerea nevoilor (intereselor) umane prin negociere

Nevoi și interese umane; nevoi materiale și nevoi spirituale; nevoi convergente, divergente și indiferente; arta punerii întrebărilor pentru identificarea corectă a nevoilor și alternativelor; ierarhizarea nevoilor fiecăruia; legitimitatea nevoilor oponentului; câteva nevoi mai puțin luate în seamă: nevoia de respect, nevoia de corectitudine, nevoia de răzbunare; noțiunea de negociabilă și pachetele de negociabile; negocieri distributive și integrative; strategii de negociere și adaptarea la propria fire; negocieri win-lose, lose-win, lose-lose și win-win;

Poziții de negociere; deosebirea esențială între poziții și interese/nevoi; poziția obiectiv, poziția de deschidere și poziția de ruptură; cum ne stabilim pozițiile pentru fiecare negociabilă și pentru pachetele de negociabile; ANA – Alternativa Non-Acord; ZOPA - Zona de Posibil Acord.

Procesul tipic de negociere; etapele tipice ale procesului: pregătire, schimb de informații, deschidere, târguială, acord, implementare; importanța pregătirii, atât separat cât și împreună cu celălalt; informația/cunoașterea ca element cheie; balanța puterii de negociere; putere reală și putere percepută; surse ale puterii de negociere în organizații; balanțele nevoi/alternative; semnale ale puterii; modificarea raportului de putere.

Dinamica negocierii; timpul ca variabilă de bază (când programăm negocierea, cum controlăm durata, efectul întârzierilor, importanța termenelor, întreruperile, schimbări de ritm, regula lui Pareto); cum (nu) se fac concesii; decizia asupra încheierii negocierii; acordul; implementarea acordului și ce se întâmplă după negociere; managementul satisfacției celuilalt.

**Concluzii;** recapitularea principalelor idei; câteva sublinieri: conceptul Win-Win în organizații și marele deziderat: organizația negociatoare; importanța experimentării celor învățate la curs și aplicarea acestora în activitatea proprie (program propriu de acțiune); feedback.

**NOTA. Pentru că nu se învață de la un simplu facilitator, ci direct de la autor, acest curs nu este rigid, el va putea fi adaptat pe parcurs nevoilor cursanților. Cursanții sunt încurajați să vină cu întrebările pregătite.**



### **Mod de lucru:**

- Sunt necesare **2 zile pline de curs** (2 x 8 ore).
- **Programul zilnic de curs este 9:00 – 17:00** (pentru ca fiecare cursant să-și poată rezolva problemele urgente la prima oră, restul zilei fiind dedicată cursului); este prevăzută o **pauză de prânz de o oră** (13:00 – 14:00), care poate fi folosită și ea parțial pentru rezolvarea unor probleme prin telefon; pauzele de recreere (**cofebreak**) se vor acorda la 1 ½ ore și vor avea 15 minute din același motiv; în rest, telefoanele vor fi menținute pe modul „silențios”; nu se acceptă ieșirea pentru convorbiri în timpul cursului.
- **Ținuta** va fi lejeră (business casual). Se dorește o atmosferă veselă, destinsă.
- Cursanții nu trebuie să vină pregătiți cu nimic (doar odihniți și cu voie bună); se asigură totul la curs. Fiecare cursant primește de la început **mapa de curs**, care conține **cartea suport de curs**, alte materiale auxiliare, un **blocnotes**, un **pix** și **colecția la zi pe suport DVD** a revistei „pastila cu viclesuguri”, dedicată negocierii și persuasiunii. Pe parcurs, cursanții primesc și celelalte materiale de lucru, cum ar fi informațiile pentru studii de caz și negocieri simulate.

**Fiecare cursant primește cartea „Negociază-i tu pe ei!” cu dedicația autorului, ca suport de curs și colecția la zi a revistei „pastila cu viclesuguri” pe suport CD**



- **Trainerul prezintă noțiunile de bază și dă exemple relevante.** Se folosesc cele mai moderne metode destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, înregistrări video și audio, teste, studii de caz. Cursul este focalizat pe simulări, role-play și jocuri de întreprindere. Acestea se vor filma parțial, se vor analiza în comun, iar cei mai performanți vânzători vor fi premiați (premiile constau în cărți sau sticle de vin).
- **La sfârșit, toți cursanții primesc certificatele de absolvire**, editate color în limba **engleză** conform model, cu timbru sec, în **două exemplare** originale, dintre care unul frumos înrămat.
- **După curs, fiecare absolvent va primi săptămânal, prin e-mail, revista „pastila cu viclesuguri”.** 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.**

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





## Conținutul ofertei:

- **Prestația celui mai bun trainer în domeniu (autorul cursului) și cheltuielile legate de deplasarea/cazarea acestuia și transportul materialelor/echipamentelor;**
- **Sala de curs profesională și echipamente specifice (calculator, proiector, ecran, flipchart și consumabilele necesare, echipament foto, video și audio);**
- **Pentru fiecare dintre cursanți, se asigură 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, pentru fiecare cursant; 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 viclesuguri”, dedicată negocierii și persuasiunii, pe suport DVD (valoare: peste 660 lei/cursant!!), inclusiv dreptul de a fi copiată pentru rude, prieteni și - de ce nu? - partenerii de afaceri;**
- **Abonament la revista „pastila cu viclesuguri”, 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 performanță la simulări (role-play);**
- **Snacks-uri (covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi), 2 cofeebrek-uri și masă de prânz în fiecare zi.**
- **Certificat de absolvire în limba engleză, în două exemplare originale pentru fiecare cursant, color, cu timbru sec, un exemplar fiind frumos înrămat;**
- **Fotografiile și filmele realizate în timpul cursului, pentru fiecare cursant. Se pun la dispoziție berete pentru fotografii.**

**Cursanții nu trebuie să aducă cu ei decât voie bună.**

**Cea mai completă ofertă pentru o experiență de neuit!**

În avantajul Foxx Training a venit backgroundul trainerului, bogata sa experiență ... Cu acest trainer, cursanții s-au simțit „acasă”, lucru important pentru aprecierea relevanței cunoștințelor și integrarea acestora în modelele individuale de acțiune.

(Cristian SECOȘAN – Director General, ROMELECTRO București)

Performanța domnului Postolache de a captiva timp de 8 – 9 ore pe zi atenția auditoriului este remarcabilă.

(Radu CIORBĂ – Director General, ElectroGlobal Cluj)

Ți-am citit cartea și ți-am băut vinul. Amândouă excelente. Cursul mi-a plăcut de asemenea, dar cel mai important lucru este utilitatea lui. Iată că suntem într-un caz foarte rar în viață: plăcutul se îmbină cu utilul! Așadar dă-mi voie să-ți mulțumesc și sunt convins că ne vom mai vedea.

(Laurențiu RĂDULESCU – Director General, Alfa Energ SRL București)

Am ales să colaborăm cu Foxx Training datorită calității deosebite a serviciilor prestate și a eficienței programelor de training desfășurate.

(Ștefan GADOLA – Președinte CA, EnergoBit Group Cluj-Napoca)

Foxx Training este primul furnizor de training care dovedește o preocupare serioasă pentru fixarea cunoștințelor căpătate.

(Hidetaka SATO – Președinte, Summit Agro Romania, București)



## Trainer:

**Valentin Ioan Postolache** (MSc, MBA) este singurul trainer specializat în negociere din România (**4.213 absolvenți**, până la 1 septembrie 2018). 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 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 „Comportamentul consumatorului” la nivel postuniversitar (ASE București – Bucharest School of Business) și este autorul celei mai citite cărți de negociere: „**Negociază-i tu pe ei!**” (4 ediții) Ca trainer, lista sa de referințe include organizații economice de la foarte mici la foarte mari, din diverse ramuri de activitate.

[CV detaliat](#)



Trainer cu experiență managerială relevantă



Diplomă înrămată

## Investiția:

În condițiile precizate în „conținutul ofertei”, investiția totală în acest program de training este de:

**1.420,66 lei/cursant** + TVA

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

**Ofertă valabilă în perioada septembrie - decembrie 2018**



Carte ca suport de curs



Colecție revistă și abonament



Foto și filme de la curs



*Nota. Fotografiele au fost realizate la cursurile Foxx Training. Cei fotografiați nu au nici o obligație.*

**Foxx Training S.R.L.**

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

Tel / Fax: 0238 721 487  
Mobil: 0726 077 487

E-mail: [contact@foxx.ro](mailto:contact@foxx.ro)  
[www.foxx.ro](http://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 Bank Suc. Obor Buzău  
RO54 TREZ 1665 069X XX00 6790  
Trezoreria Operativă a Mun. Buzău