



# Abilități de Negociere

## - Negotiation Skills -

### Obiective și adresare

Acest curs de negociere nu ar trebui să lipsească din formarea niciunui **vânzător**, **achizitor**, sau **manager** și nu numai, de vreme ce toată lumea negociază tot timpul. El clarifică și sistematizează experiența de negociere a cursanților, corectează apucăturile greșite și adaugă cunoștințe și abilități relevante. Absolvenții raportează o creștere apreciabilă a performanței, dar și o mai mare ușurință în abordarea negocierilor. Ei vor avea mai mult curaj și încredere, starea lor de spirit va fi mai bună și asta va contribui decisiv la obținerea unor rezultate superioare, atât la locul de muncă cât și în viața privată.



### Principalele teme abordate

- Se pleacă de la **motivarea cursanților** și stabilirea **profilului de negociator** al fiecăruia.
- Prin intermediul **aplicațiilor**, îndeosebi a **simulărilor**, cursanții vor asimila **modul de lucru și limbajul specific negociatorilor**. Vor afla despre poziții de intrare, de ieșire și obiectiv, nevoi și interese, marje individuale și comune, negocierea distributivă versus negocierea integrativă, ANA–Alternativa Non-Acord, negocieri win-lose și win-win, concesi, negociabile, negocieri interne și externe, acord și angajament, etc.
- Pentru diferite **situații de negociere**, se vor asimila **abordările strategice** specifice.
- Cursanții vor afla etapele **procesului de negociere** și „**vicleșuguri**” pentru fiecare etapă a procesului.
- Vom insista asupra **pregătirii** negocierii, pentru că românii se bazează excesiv pe improvizație. Vom identifica sursele de **putere în negociere** și vom afla cum putem modifica favorabil **raportul de putere**.
- Vom analiza ce fac negociatorii când se întâlnesc și cum trebuie valorificate primele momente prin **schimbul de informații**. Se va dovedi importanța administrării **spațiului** (distanțe, poziționări), ca și a **timpului** și vom înțelege **semnalele** pe care negociatorii și le transmit, voluntar sau involuntar.
- **Deschiderea negocierii**: când și cum? Primul pas poate fi decisiv. Să încep eu, sau să-l las pe el? Jocul: „Cât ceri? – Dar dumneata cât dai?” Cum să iei conducerea negocierii și să nu-i mai dai drumul.
- **Târguiala sau tocmeala**. Acordarea reciprocă a concesiilor. Cum (nu) se fac concesiile. Greșeli tipice. Abordarea persoanelor și situațiilor „dificile”.
- **Tehnici și tactici uzuale de negociere**. Se discută despre „polițiști răi și polițiști buni”, „ostatecul”, „salami”, „scurtcircuitarea”, „licitația inversată”, „ciupeala”, „puțul secăt” și alte numeroase tactici și tehnici, unele „curate” din punct de vedere etic, altele „murdare” și chiar „curat murdare” ☺
- Când și cum încheiem negocierea (closing). **Acordul**. Variante de obținere a **angajamentului**.
- Nu trebuie să negociem doar pentru a avea un acord; cum obținem **implementarea acordului**.
- Absolvenții sunt încurajați să aibă un **comportament etic** pentru că merită. Rolul **încrederii**.
- Cursanții vor pleca cu un **program propriu de acțiune**. Distracția abia acum începe: **practica!**

**NOTA.** Pentru că se învață direct de la autor, cursul va putea fi adaptat pe parcurs la nevoile cursanților. Aceștia sunt încurajați să vină cu întrebările cele mai grele, pregătite de acasă. Trainerul rămâne disponibil și după curs.

### Referințe:

**4.599 absolvenți**

din **472 organizații** <sup>(1)</sup> printre care

Aerostar, Agrana, Automobile Dacia, Budureasca, Cargill, CEZ, Continental, Eaton Electric, Egger, Electrica, Elpreco, Elsaco, EnergoBit, E.ON, Farmec, Franke, IFM, Labormed Pharma, Pepsi, Popoci UG, Romelectro, Rombat, Siemens, Swisspor, Terapia, Teraplast, UTI Grup ...

[\(lista de referințe\)](#)

(1) la data de 1 ianuarie 2022

## 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 pe suport DVD a revistei „**pastila cu vicleșuguri**”. Pe parcurs, cursanții primesc și celelalte materiale, pentru simulări, evaluare, feedback.
- Se folosesc cele mai moderne metode destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, înregistrări video și audio, teste, studii de caz, role-play (simulări negocieri diverse, premiate).
- La sfârșit, toți cursanții primesc **2 certificate de absolvire** (color, engleză, timbru sec, unul înrămat).
- După curs, absolvenții vor primi săptămânal revista „**pastila cu vicleșuguri**”, prin e-mail, nelimitat în timp.

## Conținutul ofertei

- Prestația trainerului, sala de curs și echipamentele, mapa de curs, cartea „Negociază-i tu pe ei!”, colecția „pastilele cu vicleșuguri”, alte materiale de studiu, premii, 2 coffeabreak-uri și masă de prânz în fiecare zi, snacks-uri speciale (covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi), diplome (una înrămată), foto/video de la curs prin WeTransfer, ...



... Deoarece am participat personal la două cursuri, pot confirma calitatea informației furnizate, modul profesionist de desfășurare și relevanța pentru activitatea curentă ...

(Cristian SECOȘAN – Director General, Siemens Romania)

Cursul ... fiind apreciat atât de către cursanți cât și de către conducerea Franke ca fiind cel mai relevant și util curs la care au participat. Au convins nu numai calitatea informațiilor și abilităților transferate, ci și modul inovator de instruire și bogata componentă practică (simulările, jocurile de rol individuale și colective).

(Florin POROJAN-GHEAJĂ – Director General, Franke Romania)

... Părerea conducerii, ca și a salariaților noștri care au participat la curs a fost unanim foarte pozitivă, chiar entuziastă, ceea ce ne-a convins să continuăm pregătirea în acest domeniu, cu un al doilea curs în această toamnă și cursuri conexe în viitor ...

(Hidetaka SATO – Președinte, Summit Agro Romania)

## Trainer

**Valentin Ioan Postolache** este cel mai bun trainer specializat în negociere din România. Aproape **4.600 absolvenți** pot certifica 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 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 la nivel universitar (ASE București – Bucharest School of Business) și este autorul celei mai citite cărți românești de negociere: „**Negociază-i tu pe ei!**” (4 ediții)



**Investiția de 1.734,66 lei + 19% TVA 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.

**Muncești degeaba, dacă negociezi prost! Vino la curs!**

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

**we**  
transfer

Fiecare cursant primește fotografiile și filmele făcute la curs

Nota. Fotografiile din text au fost realizate la cursurile Focx Training. Cei fotografiați nu au nici o obligație.

pagina 2 din 2

*negociere & persuasiune*