



## Organizația negociatoare

- un curs pentru echipa ta -

### Adresare și obiective:

Dincolo de **negociatorul individual** și de **echipa de negociere**, managerii și specialiștii în negociere sunt preocupați de crearea **organizației negociatoare**, ceea ce implică dezvoltarea la nivelul întregului personal a unui minim de abilități de rezolvare a problemelor prin negociere. Nu este vorba numai de abilități legate de negocierile comerciale uzuale, unde un portar, sau un proiectant pot afecta rezultatul, divulgând de exemplu informații sensibile, tocmai pentru că **nu se percep ca fiind negociatori**. Este vorba de toate procesele de comunicare internă și externă, prin care salariații stabilesc diverse relații de muncă, rezolvă conflicte și duc la bun sfârșit proiecte mai simple, sau mai complexe, în care pot avea **justificat** interese și abordări diferite, divergente, sau chiar conflictuale.

Cursul acesta poate fi privit ca un **curs special de comunicare**, care nu urmărește doar simpla optimizare a transmiterii mesajelor (cum să te faci înțeles, cum să influențezi comportamentul celorlalți), ci **căpătarea unor abilități de administrare a conflictelor ce apar în influențarea reciprocă**, fără a se apela la autoritate, fără a-i cere șefului să „facă dreptate”. Salariații vor ști care sunt căile pentru a se pune eficace și eficient de acord, fără a supraaglomera managementul cu solicitări permanente de mediere / rezoluție. Ca urmare, **cursul nu se adresează numai vânzătorilor, achizitorilor, sau managerilor din organizație**. Cursul trebuie privit din perspectiva consolidării întregii echipe (**teambuilding**), fiind mai mult decât o simplă ieșire la iarbă verde, unde vezi că „și șeful e om”. O suită de **aplicații individuale și de grup** îi pun pe cursanți să găsească soluții negociate, acceptabile pentru toți cei implicați.

Este un curs pentru **(re)clădirea organizației ca o mare echipă**.

### Referințe:

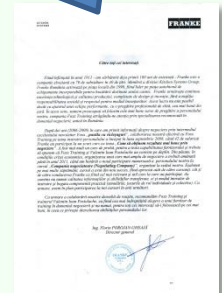
Prin participarea la curs, vă alăturați unui număr de **4.129 absolvenți** din cadrul a **439 organizații** <sup>(1)</sup> printre care: Aerostar, Agrana Romania, Agricola International, AirLiquide Ductil, ANCOM, ANRE, Arc Brașov, Areva T&D, Argillon, Atlas GIP, Automobile Dacia, Beta, Bilancia, Borg Design, B-Team, Cargill Oils, CNCF – CFR, CET Govora, CEZ, Coilprofil, Como, Compa, Constam, Contactoare, Continental, Cramele Hallewood, Eaton Electric, ED – Engineering, Egger Romania, Electrica, Electrica Serv, Electroalfa International, Electrocentrale, ElectroGlobal, Electromontaj, ElectroPlast, Electro Sistem, Elemo, Elpreco, Elsaco, EnergoBit, E.ON Romania, Eximprod, Farmasib, Fibec – Metalglass, Flaro Prod, Forestar, Franke, Geodis - Calberson, Hansa Flex, Hardwood – Boromir, Hidroelectrică, Hobas, Iacob's, IFM Electronic, ING, Iproeb, Kelag Warme Romania, KPMG, Labormed Pharma, Living Jumbo, Maira Montaj, Mara Motors – Apan, Metro Cash&Carry, Moeller Electric, Multivac, Musa Pitești 96, Nakita, National Bank of Greece International, Necom, Netwave, Onlinet Systems, Pancronex, Pepsi Americas, Perom&Electrotehno, Petrocart, Polystart Clima Sistems, PriceWaterhouseCoopers Servicii, Procera Agrochemicals Romania, Prodivest Grup 99, Promod, Protehnica, RAM, Rasirom, Recomplast & Romplast, Romanel, Rombat, Romelectro, Romind T&G, Rominterface Impex, Romkatel, Romproiect Electro, Romstal, Salrom, Secpral Pro Instalații, Servelect, Simea, Siemens, SIEPCOFAR „Farmaciile Dona”, Simen, SMART, Summit Agro, Suzuki Romania, Șantierul Naval Constanța, Terapia-Ranbaxy, Teraplast, Top Construct, Transelectrica, Transilvania Construcții, TTM Televiziunea Târgu Mureș, Unimec, UTI Group, Verla, Wilo, ș.a.

(1) la data de 1 ianuarie 2018



Echipa Elsaco Botoșani

Scrisori de recomandare sunt disponibile la cerere





**Echipa Summit Agro București**

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



### **Mod de lucru:**

- **Durata cursului** va fi stabilită pentru fiecare organizație, putând fi de la **una la cinci zile**. Programul zilnic se va stabili de comun acord și va include pauze de revigorare (coffeebreak) și o pauză de prânz.
- 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 a revistei „pastila cu vicleșuguri”, dedicată negocierii și persuasiunii. Pe parcurs, cursanții primesc și celelalte materiale de lucru, cum ar fi informațiile pentru jocurile de rol. **Suportul de curs este constituit de cartea „Negociază-i tu pe ei!” (fiecare cursant primește exemplarul propriu, cu dedicația autorului).**
- **Punctul de plecare** sunt **jocurile de rol** (negocierea unor conflicte uzuale din organizație). Pe baza acestora, trainerul prezintă noțiunile de bază și dă exemple relevante, din viața de zi cu zi și din mediul de afaceri. Se folosesc cele mai moderne metode destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, înregistrări video și audio, teste, studii de caz, simulări, role-play și jocuri de întreprindere, individuale și colective.
- **Se acordă premii** (cărți sau sticle de vin) pentru performanță în „interpretarea” jocurilor de rol.
- La sfârșit, toți cursanții primesc **certIFICATELE DE ABSOLVIRE**, editate color în limba engleză, cu timbru sec, în două exemplare originale, dintre care unul frumos **înramat**.
- În toată perioada petrecută împreună, **trainerul îți stă la dispoziție** (răspunsuri la întrebări, sfaturi, etc.). Profită de asta!
- 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**” și nimeni nu oferă ceva similar. Trainerul rămâne accesibil, și după curs, pentru că oricând este util un sfat competent. De fapt, nu se cumpără un curs, se dezvoltă o relație.

**NOTA.** Pentru că se învață direct de la autorul cursului, 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, legate de dificultăți întâmpinate în rezolvarea unor probleme concrete interne, sau externe organizației.



**Echipa Franke București**



**Echipa Energobit Cluj-Napoca**



**Echipa Cargill Oils Craiova**



**Echipa Siemens București**



**Echipa AFEE Alba Iulia**

## Conținutul ofertei:

- **Prestația celui mai bun trainer român în domeniul negocierii (autorul cursului);**
- **Echipe specifice (calculator, echipament foto, video și audio); asigurarea sălii de curs și a altor materiale și echipamente se va stabili de comun acord;**
- **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 vicleșuguri”, dedicată negocierii și persuasiunii, pe suport DVD în valoare de peste 620 lei/cursant, inclusiv dreptul de a fi copiată pentru rude, prieteni și oponenți (chiar așa, este în spiritul cursului).**
- **Abonament sine-die la revista „pastila cu vicleșuguri”, singura revistă românească dedicată negocierii, cu dreptul de a o transmite mai departe; cursul continuă prin Internet;**
- **Premii stimulative (sticle de vin) pentru participarea la negocierile simulate (role-play);**
- **Snacksuri speciale autentice, direct de la sursă: covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi; asigurarea a două cofeebreak-uri pe zi și a mesei de prânz se va stabili de comun acord;**
- **Asigurarea cazării trainerului/cursanților se va stabili de comun acord;**
- **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 !). Avem berete pentru fotografii!**

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

... 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, București)

... Deoarece acționăm pe o piață puternic concurențială, suntem convinși că societatea noastră nu-ți poate păstra poziția de frunte și nu se poate dezvolta fără **participarea întregului personal la efortul de vânzare**. În plus, dorim să creștem solidaritatea salariaților într-o atmosferă internă de colaborare și înțelegere, veselă și destinsă ...

... Atât conducerea firmei noastre cât și ceilalți salariați participanți au fost satisfăcuți pe deplin atât de informațiile interesante primite de la trainer cât și de atmosfera creată în timpul cursului, veselă și relaxată, în linie cu preocupările noastre legate de întâlnire. **Personalul care nu are atribuții directe de vânzare a înțeles mai bine cât de mult poate influența performanța economică a firmei ...**

(Gheorghe BACIU – General Manager, Netwave, Buzău)



**Echipe Teraplast  
Bistrița**



**Echipe DelfinCom  
Bucuresti**



**Echipe United Prodimex  
Bucuresti**



**Echipe Colegiului Tehnic  
Braila**



## Trainer:

**Valentin Ioan Postolache (MBA)** este cel mai bun trainer specializat în negociere din România. Peste **4.000 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 afaceri. A lucrat pentru firme reputeate ca **Electroaparataj, Contactoare, Electrica, Eximprod Grup** ca **inginer șef, director tehnic, director marketing și vânzări**. A predat cursul „Comportamentul consumatorului” la **ASE București – Bucharest School of Business**. Este autorul cărții „**Negociază-i tu pe ei!**”(3 ediții). Ca trainer, lista sa de referințe include organizații economice de la foarte mici la foarte mari, din domenii de activitate foarte diverse.

[CV](#)



**Echipa Foxx Training: Valentin, Radu, Cosmin și Nero**



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

**Absolvenții își vor dezvolta abilitățile existente de comunicare și vor căpăta abilități noi, pentru a rezolva eficace și eficient problemele curente ale organizației. Atmosfera generală se va îmbunătăți și starea de spirit va fi mai bună.**

Suplimentar, ca urmare a contactului neîntrerupt cu trainerul prin intermediul revistei „pastila cu viclesuguri”, se investește de fapt într-o instruire continuă, pe termen lung, într-un domeniu organizațional foarte important.

Oferă valabilă în perioada  
**ianuarie – iunie 2018**



## Echipa ta ?

## Foxx Training S.R.L.

Adresa poștală:  
Str. Aurorii, 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 Țiriac, Suc. Obor Buzău  
RO54 TREZ 1665 069X XX00 6790  
Trezoreria Operativă a Mun. Buzău