

Abilități de Influențare pentru Negociatori (Persuasion Skills for Negotiators)

Învăță să-ți
influențezi
oponentul!

Dacă
nu-i vinzi tu
un **da**,
îți vinde el
un **nu**

Obiectivele cursului și adresare:

„Abilități de Influențare pentru Negociatori” nu este un curs obișnuit de persuasiune, pentru că el se concentrează pe dezvoltarea abilităților de influențare **interactivă**, pentru oamenii care trebuie să îi convingă pe alții în timp ce și aceia încearcă să îi convingă pe ei. E vorba de negociatori, pentru că **negocierea poate fi privită ca lupta dintre două încercări de a convinge**.

Cursul se adresează celor care vor să obțină rezultate mai bune din negocierile lor și în special **managerilor, vânzătorilor și cumpărătorilor**. Fiind de **nivel intermediar**, cursul e recomandat îndeosebi absolvenților unor cursuri introductive de negociere sau celor care au citit câteva cărți de negociere.

Prin participarea la acest curs, absolvenții se alătură unui număr de **4.599 absolvenți** din cadrul a **472 organizații** ⁽¹⁾ printre care:

Active Power Solutions, Aerostar, Agrana Romania, Agricola International, AirLiquide Ductil, ANCOM, ANRE, Automobile Dacia, Arc Brașov, Areva T&D, Argillon, Asfar, Atlas GIP, BACME, Beta, Bilancia, Boddo Tech, Borg Design, B-Team, Cargill Oils, CNCF – CFR, CET Govora, CEZ, Coilprofil, Como, Compa, Constam, Contactoare, Continental, Cramele Hallewood, DelfinCom, Delproex, Eaton Electric, Ecoprod Energy, Egger Romania, ED – Electrica Serv, Electroalfa Consult, ElectroGlobal, Electro Ursa Servcom, Elf Trans Energo Com, E.ON Romania, Eximprod, Farmasib, Fibec – Gelor Trading Com, Geodis - Boromir, Hidroelectrică, Hobas, Montaj, Industrial Trading, ING, Iproeb, K-Business, Kelag Pharma, Laset, Living Jumbo, Montaj, Mara Motors – Apan, MC Cojom, Merry Heart Prodexim, Metro Cash&Carry, Moeller Electric, Mogoș Agro, Multiprod Energo, Multivac, Musa Pitești 96, Nakita, National Bank of Greece International, Necom, Netwave, Oddo Lighting Distribution, Onlinet Systems, Pancronex, Pepsi Americas (Amroq Perom&Electrotehno, Petrocart, Polystart Clima Business Center, PriceWaterhouseCoopers Servicii, Procera Agrochemicals Romania, Prodinvest Grup Protehnica, RAM, Rasirom, Reomplast & Romplast, Rombat, Romelectro, Romind T&G, Rominterface Romproiect, Romproiect Electro, Romstal, Salesianer Scorillo Intercom, Secpral Pro Instalații, Servelect, SIEPCOFAR „Farmaciile Dona”, Simen, syndicate, SMART, Spiral Consulting, Summit Agro, Suzuki Naval Constanța, Tehno, Tekotehnic, Teletehnica, Energy, Terapia-Ranbaxy, Teraplast, Top Construct, Top Zaikai, Transelectrica, Transilvania Construcții, TTM Televiziunea Târgu Mureș, Unimec, United Prodimpex, UTI Group, Voestalpine VAE Aparcom, Verla, Wavin, Wilo, ș.a.



Ce fac acești
oameni?



Influențază
alți oameni.

(1) la data de 1 ianuarie 2022

Principalele teme abordate:

1. Dezvoltarea unor abilități de bază pentru comunicarea influentă

Înainte de învăța cum să-i influențezi decisiv pe ceilalți, vei învăța **doar** să comunici mai bine, atât cu oponentul, cât și cu propria echipă.

Importanța cunoașterii de sine și a cunoașterii celuilalt

Comunicarea eficientă pleacă de la cunoașterea celuilalt. Cei care „se pricep la oameni” comunică mai bine, pentru că se adaptează celuilalt. Le poți egala performanța, învățând câteva „vicleșuguri”:

- **Descoperă ce sistem senzorial preferi/preferă?** (vă veți înțelege mai bine, dacă vorbiți aceeași limbă, dar vei învăța că limbajul fiecăruia depinde cumva de simțurile preferate)
- **Învăță să citești gândurile privind mișcările ochilor** (dacă tot îl privești pe oponent, ar trebui să înțelegi ce-ți spun mișcările ochilor lui, pentru că ele spun multe, spun adevărul)

2. Crearea condițiilor favorabile pentru persuasiune

Crearea raportului

- **Fii la fel ca el** (puterea similitudinii și a familiarității)
- **Fă-te simpatic** (cel simpatizat deține controlul)
- **Creează emoții** (manipulează emoțiile și vei beneficia de efectul lor)

Crearea credibilității și a încrederii

- **Arată-i ce fac ceilalți** (utilizează puterea validării sociale)
- **Modifică identitățile astfel încât să se/te perceapă așa cum vrei tu** (identitățile pot fi alterate pozitiv sau negativ)
- **Poziționează-l și poziționează-te favorabil** (manipularea pozițiilor relative)
- **Creează-ți autoritatea** (folosește frica în favoarea ta)
- **Asociază-te cu cine trebuie** (spune-i cu cine umbli, ca să știe cine ești)

3. Trecerea celuilalt pe « pilot automat »

- **Preluarea controlului asupra proceselor automate** (dacă apeși pe butonul potrivit, automatismele vor lucra pentru tine; vei învăța câteva butoane)

4. Tehnici persuasive și manipulative

- **Implică-l pe oponent, fă-l să se angajeze** (folosește puterea consecvenței și a angajamentului)

Tehnica “piciorul în prag” și tehnica “mingea joasă”

- **Schimbă regulile** (asigură-te că sunt valabile normele tale)
- **Fă-ți-l dator pe oponent** (recunoștința e o povară greu de dus, ajută-l să scape de ea, după ce i-ai pus-o în spate)

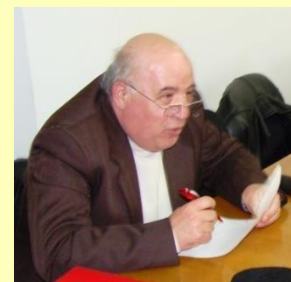
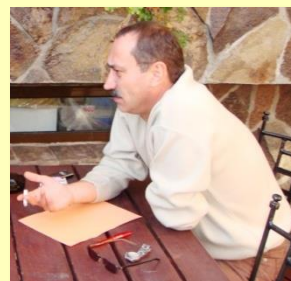
Tehnici: „ușa în față”, „asta nu e tot”, „solicitări multiple descrescătoare”, „măcar un bănuț”

- **Fă-l să simtă lipsa** (simulează raritatea și vei avea dorința)
- **Mărește contrastul** (prinde-l în capcanele percepției)
- **Fă-l interesat** (interesul tău trebuie să devină interesul lui)

În plus, după curs, vei folosi mai bine:

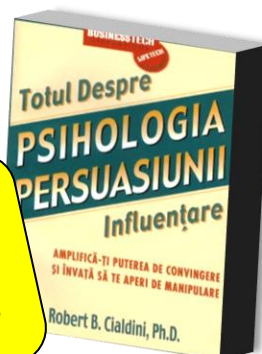
- Comunicarea prin **tăcere** ;
- **Ascultarea activă și întrebările** ;
- **Sfaturile și indicațiile** ;
- **Refuzul și critica** ;
- **Lauda**.

Un curs care te va face periculos! Folosește-ți noile abilități cu măsură!





**Primești 2 cărți
ca suport de curs**



Mod de lucru:

- Cursul necesită **2 zile pline** (2 x 8 ore), care vor trece repede datorită abordării interactive și pentru că problemele discutate sunt atât de interesante! Cursanții trebuie totuși să fie odihniți, volumul de informații primite este apreciabil. Solicitarea fizică și intelectuală face parte din training, rezistența este o mare calitate a negociatorului profesionist.
- **Programul** propus este **9:00 – 17:00** și include 2 pauze de cafea și o pauză mai mare de prânz.
- **Ținuta** este cea obișnuită (casual) de afaceri. **Atmosfera** este veselă, destinsă, dar nu ești obligat să râzi la glumele trainerului, nu-i șefu'.
- 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 CD 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 două cărți: „Negociază-i tu pe ei!” și celebra carte „Psihologia Persuasiunii” de Robert Cialdini.**
- 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, de la foarte simple la relativ complexe, pentru situații diverse: închiriere, vânzare-cumpărare, reclamații, bugetare. **Se dau premii!** Cursul este **peste** nivelul unui curs similar din țările dezvoltate, deși necesită o investiție mult mai mică.
- La sfârșit, cursanții primesc **certIFICATELE DE ABSOLVIRE**, editate color în limba engleză, 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 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”. Nu cumperi un simplu curs, cumperi o relație.

NOTA. Trainerul își rezervă dreptul de a depăși așteptările cursanților, adăugând alte mici surprize plăcute. Pentru că nu înveți de la un facilitator, ci direct de la autor, acest curs nu este rigid, el va putea fi adaptat nevoilor cursanților.



Conținutul ofertei:

- **Prestația celui mai bun trainer român în domeniul negocierii, inclusiv deplasarea și cazarea acestuia;**
- **Sala de curs și echipamentele necesare (calculator lap-top, proiector, ecran, flipchart, echipamente foto, video și audio);**
- **Suport de curs consistent, structurat, dezvoltat pentru a putea fi folosit ulterior; suportul nostru de curs este constituit din două cărți foarte bine apreciate; nimeni nu mai oferă așa ceva în România; cartea mea conține și o bibliografie extinsă, comentată, atât pe tema negocierii, cât și a persuasiunii;**
- **Teste, simulări, secvențe video, role-play;**
- **Materiale și instrumente pentru scris (blocnotes, pix, hârtie flipchart și markere);**
- **Etichete individuale elegante, cu numele fiecărui cursant;**
- **Colecția la zi a revistei „pastila cu viclesuguri”, dedicată negocierii și persuasiunii, pe suport DVD, în valoare de peste 830 lei/cursant, inclusiv dreptul de a fi copiată pentru rude, prieteni și, de ce nu, partenerii de afaceri;**
- **Abonament sine-die la revista „pastila cu viclesuguri”, singura revistă românească dedicată negocierii și persuasiunii, cu dreptul de a o transmite mai departe; vei rămâne informat;**
- **Premii stimulative surpriză (sticle de vin) pentru participarea la simulări (role-play);**
- **Snacksuri speciale (covrigi de Buzau și cârnați de Pleșcoi), cafea, ceai și răcoritoare, masă de prânz ;**
- **Certificat de absolvire în limba engleză, în două exemplare originale, color, timbru sec, un exemplar fiind frumos înrămat;** absolvenții noștri se mândresc cu el;
- **Tabel nominal cu datele de contact ale colegilor de curs;**
- **Fotografiile și filmele realizate în timpul cursului (dovada !), prin WeTransfer. Se oferă toci academice pentru fotografii!**

Cea mai completă ofertă pentru o experiență de neuitat!



În primul rând, vreau să vă mulțumesc pentru lucrurile interesante și utile pe care le-am învățat la acest curs, pe parcursul căruia mi-am dat seama că sunt multe "chestii" la care nu dădeam importanță și de multe ori nu știam cum să abordez o problemă. Acum sunt mult mai atentă la detalii și știu că pe viitor o să negociez cu totul altfel (mai ales după ce termin de studiat cartea dumneavoastră, pe care o citesc cu mult drag). Să știți că deja am început să negociez altfel și cu fiul meu Vlad (19 ani), care "regreta" câteodată că am participat la acest curs.

(Corina COSMA – Purchaser, Terapia Ranbaxy, Cluj-Napoca)

... un « om-orchestra » încearcă să coboare oamenii cu picioarele pe pământ, transmite ușor informația și uiți că timpul trece ... Există oameni înzestrați de natură pentru a negocia, există și oameni timizi și neîncredători în forțele lor. Cred că și unii și alții au de învățat din acest curs ...

(Cezarina CEAUȘU – Inginer Șef, ELPRECO Craiova)

... Lucrez de 5 ani în achiziții, deci pot afirma că meseria mea ar fi negociator ... Cu toate că am făcut tot felul de cursuri de alea "care te fac mai deștept", vreau să vă spun că în timpul cursului am avut o imensă revelație ... Acum, după acest curs, mi-ați stărnit interesul de a exersa și de a negocia ORICE ...

(Marian COJOCARIU – Director Logistică, Scorillo Intercom SRL Brașov)



Trainer:

Valentin Ioan Postolache (MBA) este cel mai bun 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 afaceri. 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 ASE București – Bucharest School of Business. Este autorul celei mai citite cărți de negociere din România („**Negociază-i tu pe ei!**” - 4 ediții). Ca trainer, lista sa de referințe include organizații economice de la foarte mici la foarte mari, din domenii de activitate foarte diverse. Pentru CV complet, apăsați [aici!](#)



Investiția în acest curs este:

1.735,00 lei/cursant + 19%TVA

Investiția se recuperează la prima negociere importantă.



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

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

Nota. Fotografii au fost făcute la cursurile Foxx Training. Cei fotografiați nu au nici o obligație.

Foxx Training S.R.L.

CUI: 180 582 00, CIF TVA: RO 18058200

Reg. Comerțului: J10 / 1168 / 2005

Capital social: 10.000 lei

RO77 BACX 0000 0030 2658 1000

UniCredit Bank S.A.

Sucursala Obor Buzău

RO54 TREZ 1665 069X XX00 6790

Trezoreria Operativă a Municipiului Buzău

FOX
training

**te învață
să negociezi**

Adresa poștală : Str. Aurorii, nr. 19,
Buzău, 120207, România

Tel: 0726 077 487

E-mail: contact@foxx.ro

www.foxx.ro

cunoaștere pentru acțiune