



Mitul Win-Win®

- maximizarea câștigului în negocieri -

Adresare și obiective:

După ce ai încheiat o negociere, ai uneori sentimentul că puteai obține mai mult? Culmea, oponentul tău simte la fel. Statisticile vă confirmă bănuiala: **negociatorii ajung (ambii!!), de regulă, la rezultate suboptimale**, mulțumindu-se cu mai puțin decât puteau obține. De fapt, **sub 4% din negociatori obțin cel mai bun rezultat posibil**, iar **20% abandonează negocieri care aveau potențial de câștig**. Negociatorii „lasă de regulă mulți bani pe masă”, pentru că nu-i văd și nici nu știu cum să-i ia.

Se vorbește adeseori de rezultate win-win, care sunt de obicei doar niște compromisuri amărâte (fifty-fifty), dacă nu cumva doar perdele de fum lansate de una dintre părți. Win-Win este un vis și în același timp un mit periculos pentru naivii în ale negocierii.

Vino la acest curs unic ca să afli cum să crezi valoare nouă în negocieri și cum să o împarți în favoarea ta, lăsând totuși în urmă un oponent satisfăcut, care va susține implementarea acordului. Vino la acest curs pentru a învăța cum să-ți maximizezi câștigul în toate negocierile tale.

Referințe:

Prin participarea la curs, te alături 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, Atlas GIP, BACME, Beta, Bilancia, Borg Design, B-Team, Cargill Oils, CNCF – CFR, CET Govora, CEZ, Coilprofil, Como, Compa, Constam, Contactoare, Continental, Cramele Hallewood, Eaton Electric, Ecoprod Energy, ED – Engineering, Efe Energy, Egger Romania, Electrica, Electrica Serv, Electroalfa International, Electrocentrale, ElectroGlobal, Electromontaj, ElectroPlast, Electro Sistem, Elemo, Elpreco, EnergoBit, Energo Com, E.ON Romania, ESRA, Eximprod, Farmasib, Fibec – Metalglass, Flaro Prod, Forestar, Franke, Geodis - Calberson, Hansa Flex, Hardwood – Boromir, Hidroelectrică, Jacob's, Ianus, IFM Electronic, Industrial Montaj, Industrial Trading, ING, Invest Servicii Comerciale, Iproeb, Kelag Warme Romania, KPMG, Labormed Pharma, Living Jumbo, Loial Impex, Maira Montaj, Mara Motors – Apan, Metro Cash&Carry, Moeller Electric, Multiprod Energo, Multivac, Musa Pitești 96, Nakita, National Bank of Greece International, Necom, Netwave, Omnitex Consult, Onlinet Systems, Pancronex, Pepsi Americas, Perom&Electrotehno, Petrocart, Polystart Clima Sistems, PriceWaterhouseCoopers Servicii, Procera Agrochemicals Romania, Proinvest Grup 99, Promod, Protehnica, RAM, Rasirom, Recomplast & Romplast, Rodimpex, Romanel, Rombat, Romelectro, Romind T&G, Rominterface Impex, Romkatel, Romproiect, Romstal, Salesianer Miettex, Salrom, Scorillo Intercom, Secpral Pro Instalații, Servelect, Simea, Siemens, SIEPCOFAR „Farmaciile Dona”, Simen, Sirod, SMART, Summit Agro, Suzuki Romania, Șantierul Naval Constanța, Tehno, Tekotehnic, Teletehnică, TEN Transilvania Energy, Terapia-Ranbaxy, Teraplast, Top Construct, Transelectrica, Transilvania Construcții, TTM Televiziunea Târgu Mureș, Unimec, United Prodimpex, UTI Group, voestalpine VAE Aparcom, Verla, Wavin, Wilo, ș.a.

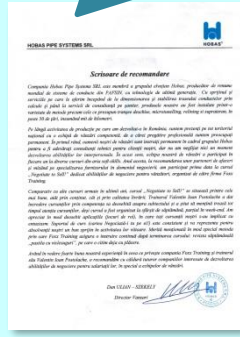
(1) la data de 1 ianuarie 2022

NOTA. Pentru că se învață direct de la autorul cursului, nu de la un simplu facilitator, acest curs este flexibil. El va fi adaptat nevoilor cursanților, inclusiv pe parcurs. Este bine ca aceștia să vină cu întrebările pregătite.

un curs de nivel intermediar din seria **Negociază-ți tu pe ei!**®
cel mai frecventat curs de negociere din România (300 – 500 absolvenți/an)



Scrisori de recomandare disponibile la cerere



Cunoaștere pentru acțiune!



Fiecare cursant primește două cărți:
„Răspunsul lor DA!” (Getting to Yes) și
„Negociază-i tu pe ei!”
ca suport de curs și
colecția revistei de negociere
„pastila cu viclesuguri”
pe suport DVD sau magnetic



Mod de lucru:

- Sunt necesare aproximativ **16 ore** de curs, repartizate pe durata a **două zile**. Programul este același în ambele zile (**09:00-17:00**), cu pauză de prânz **13:00-14:00**, incluzând pauze de revigorare (coffee-breaks) la 1 ½ ore.
- 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 viclesuguri”. Pe parcurs, cursanții primesc și celelalte materiale de lucru, cum ar fi informațiile pentru negocierile simulate. Suportul de curs este constituit de două cărți pentru fiecare cursant: **„Negociază-i tu pe ei!”** (cu dedicație) și **„Răspunsul lor... DA!” (Getting to Yes)**.
- 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 și **îndeosebi simulări (role-play), individuale (om la om) și în echipă (vânzător/cumpărător), analizate sub coordonarea trainerului, simulări care urmăresc dezvoltarea abilităților de creare și distribuire a valorii în negociere.** Cursul este de fapt un **atelier (workshop) de negociere**.
- **Se acordă premii** (cărți și sticle de vin) pentru performanță în negocierile simulate (jocuri 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 **înărmătat**.
- În toată perioada petrecută împreună, **trainerul îți stă la dispoziție** (răspunsuri la întrebări, sfaturi, etc.), dar trainingul este o bună oportunitate și pentru **networking!**
- 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**. 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.

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





Conținutul ofertei:

- Prestația celui mai experimentat trainer român în domeniul negocierii (autorul cursului), inclusiv deplasarea și cazarea acestuia;
- Sală de curs profesională și toate echipamentele specifice (calculator, proiector, ecran, flipchart, hârtie și markere, echipament foto, video și audio);
- 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; cursanții vor primi suplimentar o carte de negociere celebră (**Getting to Yes**);
- Teste, studii de caz, simulări, secvențe video;
- Materiale individuale pentru scris (blocnote, pix);
- 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 oponenți (chiar așa! este în spiritul cursului).
- Abonament sine-die la revista „pastila cu viclesuguri”, singura revistă românească dedicată negocierii, cu dreptul de a o transmite mai departe; cursul continuă prin Internet;
- Premii stimulative (cărți și sticle de vin) pentru participarea la negocierile simulate (role-play);
- Snacksuri speciale autentice, direct de la sursă (covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi); masă de prânz în ambele zile; pauze de revigorare la 1½ ore;
- Tariful nu include cazarea cursanților, dacă este necesară;
- Certificat de absolvire în limba engleză, în două exemplare originale, color, timbru sec, un exemplar fiind înrămat;
- Fotografii și filmele realizate în timpul cursului (dovada!), prin WeTransfer. Se pun la dispoziție toci academice pentru fotografii!

Cea mai completă ofertă pentru o experiență de neuitat!

... după cum ai mai citit de la mine, eu chiar sunt adeptul conceptului win-win ... acest concept poate reprezenta o VALOARE personală, care să mă (ne) ghideze (ca nație?).

(Cătălin POPESCU – Director General ARC Brașov)

Remarcăm ... pasiunea evidentă cu care trainerul își face meseria, pasiune care s-a transmis cumva cursanților, mulți din cei care au venit la curs cu o anumită neîncredere plecând convinși că pot negocia mai mult și mai bine.

(Gavril Mureșan – Director General Electroplast Bistrița)

Având șansa să particip la cursuri de negociere organizate de cele mai importante firme de specialitate din țară și din lume, recomand colaborarea cu firma Foxx Training, cu mențiunea că rezultatele pe termen scurt și mediu sunt evidente.

(George RĂGĂLIE – Director General DelfinCom București)



Trainer:

Valentin Ioan Postolache (MBA) este cel mai bun trainer specializat în negociere din România. Peste **4.590 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. Ca trainer, lista sa de referințe include organizații economice de la foarte mici la foarte mari, din domenii de activitate foarte diverse. [CV](#)



Tipărită în milioane de exemplare, cartea „**Getting to Yes**” a avut și are o influență enormă asupra negocierilor din ultimele decade. Ea a contribuit la transformarea conceptului **win-win (câștig-câștig)** într-o abordare la modă, un fetiș și în final într-un slogan lipsit de conținut, dar cu implicații periculoase pentru negociatorii naivi. Am scris cartea „**Negociază-i tu pe ei!**” și am conceput acest curs **unic** ca un semnal de trezire la realitate. De aici a rezultat titlul agresiv și voit agramat al cărții. În ultimul timp, din ce în ce mai mulți specialiști în negociere se eliberează de **mitul win-win**, ajungând chiar să evite sintagma.



Investiția în acest curs este de

1.760,66 lei/cursant + TVA (19%)

**și se recuperează foarte rapid,
la prima negociere mai importantă.**



**Vino la acest curs pentru a-ți maximiza câștigul în toate negocierile tale!
Este vorba de foarte mulți bani!**

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

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

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, Suc. Obor Buzău

RO54 TREZ 1665 069X XX00 6790

Trezoreria Operativă a Mun. Buzău