



Negocierea ♀

(Abilități de Negociere pentru Femei)

Obiective și adresare

Cercetarea subliniază diferențe semnificative între bărbați și femei în ceea ce privește negocierea, dar există foarte puține cărți ce învață femeile să negocieze mai bine și nici un curs dedicat, după știința mea. Acest curs de negociere nu ar trebui să lipsească din formarea nici unei femei, chiar dacă ea nu ocupă (încă) o poziție de **vânzător, achizitor, sau manager**. El clarifică și sistematizează experiența de negociere a cursantelor, corectează obiceiurile greșite și adaugă cunoștințe și abilități relevante. Absolventele vor avea mai mult curaj și încredere în sine, 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 familie.

Principalele teme abordate

- Diferențele dintre negociatorii bărbați și femei. Ce ne-a dat natura și ce am adăugat noi.
- Societatea cere cumva femeilor să accepte ceea ce li se oferă, să nu negocieze. În schimb, mișcările feministe le îndeamnă pe femei să fie mai „bărbate”. Strategii de negociere pentru femeile ce rămân femei.
- Prin intermediul studiilor de caz (în special video) și al simulărilor, cursantele vor asimila modul de lucru și limbajul universal 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, procesul de negociere și „vicleșuguri” pentru fiecare etapă a procesului, acord și angajament.
- Se va insista asupra pregătirii negocierii pentru că româncele se bazează excesiv pe improvizație dar și pentru că este etapa în care identificăm și ne dezvoltăm sursele de putere în negociere, pentru a modifica favorabil raportul de putere. Cum poate fi mai puternic sexul slab. Sexul și negocierea.
- 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. Vom vedea ce este framingul și cum trebuie să fie folosit de către femei.
- Deschiderea negocierii. Exprimarea cu mult curaj a poziției proprii. Folosirea ancorării de către femei.
- Acordarea reciprocă a concesiilor. Cum (nu) se fac concesiile. Greșelile tipice pe care le fac femeile.
- Tehnici și tactici uzuale de negociere cu sublinierea celor mai potrivite pentru femei. Unele tactici sunt „curate” din punct de vedere etic, altele sunt „murdare” și chiar „curat murdare”(pentru a te feri de ele).
- De ce nu trebuie să negociem doar pentru a avea un acord; cum obținem implementarea acordului.
- Cursantele 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 cursantelor. Acestea sunt încurajate să vină cu întrebările cele mai grele, pregătite de acasă. Trainerul rămâne disponibil și după curs.

Referințe

4.599 absolvenți și absolvente
din **472 organizații** ⁽¹⁾ printre care:

Aerostar, Agrana, Automobile Dacia, Cargill, CEZ, Continental, Halewood, Eaton Electric, Electrica, Elpreco, Elsaco, EnergoBit, E.ON, EPG, Franke, Pepsi, Procera, Romanel, Rombat, Siemens, Summit Agro, Terapia, Teraplast, Transelectrica, UTI Grup, Wilo ...

(1) la data de 1 ianuarie 2022



Mod de lucru

- Sunt necesare **2 zile pline**, program **9:00 – 17:00**, cu pauze de revigorare la 1 ½ ore și pauză de prânz (13:00-14:00).
- Cursantele primesc de la început **mapa de curs**, care conține suportul de curs (**cartea „Negociază-i tu pe ei!”**, **cu dedicația autorului**), materiale auxiliare, blocnotes, pix, colecția la zi pe suport stick USB a revistei **„pastila cu vicleșuguri”**, studii de caz și simulări, etc.
- 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, toate absolventele primesc **2 certificate de absolvire** (color, engleză, timbru sec, unul **înărmătat**).
- După curs, absolventele vor primi săptămânal revista **„pastila cu vicleșuguri”**, prin e-mail.

Conținutul ofertei

- Prestația trainerului, sala de curs și echipamentele, mapa curs, cartea „Negociază-i tu pe ei!”, colecția „pastilei cu vicleșuguri” și alte materiale studiu, premii pentru performanță, 2 coffee-break-uri și masă de prânz în fiecare zi, snacks-uri speciale (covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi), diplome conform model (una înărmătată), foto/video de la curs, ...



Cu toate că a fost un curs extrem de intens (2 full days) am învățat mult mai multe decât sincer mă așteptam. La final chiar a fost extrem de distractiv.

(Maria LUTĂ, Bacău)

Am anticipat că vor fi două zile interesante, însă cursul a depășit așteptările mele. Au fost două zile pline de învățăminte și experiențe care, datorită profesionalismului și dăruirii tale îmi vor folosi atât în activitatea profesională cât și în viața de zi cu zi.

(Maria POPA, Cluj-Napoca)

A fost foarte plăcut și instructiv. Mai vreau!

(Lucia TÂRNOVEANU, Turda)

Am făcut multe cursuri până acum, dar cel mai bun, cel mai frumos, haios și de mare, mare ajutor în viața de zi cu zi este acest curs, pe care îl predați cu atâta dragoste.

(Elena BUCURICĂ, București)

Trainer

Valentin Ioan Postolache este primul trainer specializat în negociere din România. **4.599 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 1.764,50 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.

Este timpul să obții rezultate mai bune rămânând femeie!
Ofertă specială valabilă numai în perioada 1 ianuarie – 30 iunie 2022

Fiecare cursantă primește fotografiile și filmele făcute la curs prin

we
transfer

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

pagina 2 din 2

negociere & persuasiune