



# Putere în Negociere

Curs special din seria  
**Negotiated Wine Tasting**  
în colaborare cu



## Obiective

Cum poți negocia, dacă ești lipsit (total!?) de putere? Cum poți obține un rezultat foarte bun, atunci când ai o putere mai mică decât a oponentului? Sunt întrebări care mi-au fost adresate obsesiv de către sute de cursanți. Întrebările sunt legitime, **puterea contează** în orice negociere. Acest curs te va ajuta să acționezi asupra balanței puterii în negocierile tale, mărindu-ți șansele pentru un rezultat favorabil. Cursul este adresat tuturor celor care vor să negocieze mai bine din poziția mai slabă, dar și celor care vor să-și valorifice mai bine puterea: vânzători cu clienți care au mereu oferte mai bune, cumpărători cu furnizori monopolști, manageri cu salariați nepăsători, sau părinți cu copiii foarte isteți.

## Principalele teme abordate

Absolvenții vor înțelege puterea de negociere și **caracteristicile sale principale** (cum ar fi dinamismul), vor recunoaște **stările** prin care trece raportul de putere (cum ar fi puterea oarbă) și dinamica acestor stări, vor aprecia corect **balanța puterii**, ținând cont de **indicatorii puterii** (cum ar fi ordinea vorbirii, sau locul la masă) și vor cunoaște **sursele tipice de putere**, unele clasice dar cele mai multe specifice negocierii, surse la care vor ști și vor putea să apeleze.

**Studiile de caz video** le vor prezenta cursanților situații diverse de dezechilibru al puterii de negociere.

Ceea ce este mai important, **absolvenții vor căpăta o metodă structurată, ușor de reținut și aplicat pentru a putea modifica raportul de putere în favoarea lor, vor învăța să devină puternici**. Simplu spus, absolvenții vor ști ce trebuie să facă pentru a diminua puterea oponentului, amplificând în același timp puterea proprie de negociere.

**Un curs care te va face mai puternic.**

## Referințe:

**4.487 absolvenți**  
din **464 organizații** <sup>(1)</sup> printre care:

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

(1) la data de 1 ianuarie 2020

**300-500 oameni învață anual să negocieze mai bine cu Foxx Training**





## Mod de lucru

• Pentru tema **Putere în Negociere** (și alte teme sunt disponibile), sunt necesare 5 ore de curs (10:00 – 15:00), cu două pauze de revigorare. Sala de curs este sala de degustare a Cramei Vitis Metamorphosis, cea mai frumoasă din România. După curs (15:00 - 18:00), vom vizita crama, iar oenologul Fiorenzo Rista și directorul de marketing Alfred Binder ne vor prezenta cele mai bune vinuri produse de Vitis Metamorphosis. Cei care doresc pot cumpăra vinurile cramei la preț promoțional și pot rămâne peste noapte la [Conacul Ceptura](#), situat la câțiva kilometri (este necesară rezervarea din timp).

• Cursanții primesc de la început **mapa de curs**, care conține suportul de curs (**cartea „Negociază-i tu pe ei!”**, ediția a IV-a, cu dedicația autorului), alte materiale auxiliare, un blocnotes, un pix și colecția la zi pe suport DVD a revistei de negociere „**pastila cu vicleșuguri**”.

• Se folosesc cele mai moderne metode destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, înregistrări video și audio, studii de caz (majoritatea sub formă de secvențe video).

• La sfârșit, toți cursanții primesc **certIFICATE individuale de absolvire** (color, în limba engleză, cu timbru sec, conform modelului), un exemplar fiind înrămat.

• După curs, absolvenții vor primi săptămânal revista „**pastila cu vicleșuguri**”, prin e-mail, pe termen nelimitat.

## Conținutul ofertei

Prestația trainerului, sala și echipamentele, mapa curs, cartea „Negociază-i tu pe ei!”, colecția „pastilei cu vicleșuguri” pe DVD și alte materiale studiu, cafea, apă, gustări, inclusiv cârnăciori de Pleșcoi și covrigi de Buzău, diplome, câte una fiind înrămată, foto/video de la curs prin WeTransfer, vizită crama și degustare asistată, o sticlă de vin VM Cantus Primus, la alegere, pentru fiecare cursant și una VM Colțul Pietrei pentru fiecare șofer.



## Referințe

Trainingul de negociere livrat de Valentin este neconvențional, sugestiv, cu o teorie prezentată cu dibăcie prin exemple și practică. Un training pe care îl recomand întrucât te învață și te pregătește pentru situații reale.

(Lucian GHERGUȚ – Team Leader, Continental Automotive)

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)

## Trainer

**Valentin Ioan Postolache** este primul trainer specializat în negociere din România. Peste **4.450 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** în acest curs este de

**999,99 lei/cursant + 19%TVA**

**Ofertă valabilă în perioada 1 ianuarie – 30 iunie 2020**

**Cursurile în varianta wine-tasting se pot organiza și dedicate doar personalului companiei tale (mini-teambuilding).**

După curs, toți cursanții vor primi fotografiile și filmele făcute la curs prin

**we transfer**

Nota. Fotografiiile din text au fost realizate la Crama Vitis Metamorphosis.

pagina 2 din 2