

**Primești 2 cărți
ca suport de curs!**



Negotiation Nonverbal Skills **(Abilități nonverbale pentru negociatori)**

Referințe:

4.487 absolvenți
din **464 organizații** ⁽¹⁾ printre care:

Aerostar, Agrana, Agricola, Cargill, CEZ, Continental, Halewood, Eaton Electric, Egger, Electrica, Elpreco, EnergoBit, E.ON, Farmec, Franke, Hobas, Pepsi, Romanel, Rombat, Romind, Siemens, Saaten-Union, Farmaciile Dona, Summit Agro, Terapia, Teraplast, UTI Grup, Wilo, ...

(1) la data de 1 ianuarie 2020



Abilitatea de a citi și de a decodifica limbajul trupului e, fără îndoială, cea mai bună calificare pentru o carieră de succes. (Allan Pease)

Cercetările au stabilit faptul că acele persoane care pot observa și interpreta eficient limbajul nonverbal, influențând felul în care sunt percepuți de ceilalți, vor avea un succes mai mare în viață decât indivizii care nu au aceasta abilitate (Daniel Goleman)

Obiective și adresare

Cursul se adresează îndeosebi **vânzătorilor, achizitorilor și managerilor**, urmărind dezvoltarea abilităților de **comunicare nonverbală**, cu accent pe **limbajul trupului**. În negociere, o parte importantă a informației transmise **verbal**, adică prin cuvinte (vocal, în scris sau prin e-mail) este cenzurată și adeseori mincinoasă. Absolvenții vor ști să găsească informația adevărată și utilă în limbajul nonverbal și să transmită mai bine celorlalți mesajele pe care le doresc. Conținutul video al cursului completează cărțile.



Vânzătorul vrea să convingă, se întoarce spre cumpărătoare, adoptă o poziție deschisă, își arată palmele și zâmbește. Ceva însă nu funcționează și cumpărătoarea își îndepărtează bustul, interpune un braț pentru a se apăra, se auto atinge cu mâna stângă pentru a se calma și nu zâmbește. Oglindirea vânzătorului de către cumpărătoare, dorită de acesta, nu apare. Oare de ce? Poate ochelarii sunt de vină ...

Principalele teme abordate

- **Importanța limbajului nonverbal** în negocieri.
 - **Paralimbajul** (tonul vocii, timbrul, volumul, ...)
 - **Limbajul trupului** (analizăm anatomic, pe rând)
 - **Proxemică** (administrarea psihologică a spațiului) și **cronemică** (administrarea psihologică a timpului) aplicate în negociere.
 - **Gesturi refuzate și microgesturi** (microatingeri, microfixări, micromâncărimi) și semnificația acestora.
 - **Limbajul lucrurilor** pe care le purtăm sau care ne înconjoară în timpul negocierilor.
 - **Semnalarea nonverbală a puterii de negociere.**
 - **Detectarea minciunii**, pe cât se poate.
- Contactul cu trainerul rămâne permanent după curs.
Investiția este limitată, dar cursul nu are sfârșit!

NOTA. Pentru că se învață direct de la autor, acest curs va putea fi adaptat pe parcurs nevoilor cursanților. Cursanții sunt încurajați să vină cu întrebările pregătite.

Mod de lucru:

- Este necesară o zi întreagă, de la ora **9:00** la ora **18:00**.
- Cursanții primesc de la început **mapa de curs**, care conține prezentarea cursului, materiale auxiliare, blocnotes, pix și colecția la zi pe suport DVD a „**pastila cu vicleșuguri**”, singura revistă din România dedicată negocierii (peste 1.300 pagini A4 despre negociere, vânzări, cumpărări, comunicare și limbajul nonverbal). **Suportul de curs este constituit din 2 cărți**, inclusiv cartea „**Negociază-i tu pe ei!**”, cu dedicația autorului.
- Se folosesc metode moderne destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, înregistrări video și audio, teste, studii de caz, simulări (role-play), pentru **situații de negociere cât mai diverse**.
- La sfârșit, toți cursanții primesc **certIFICATELE de absolvire** conform modelului, un exemplar fiind **înărmat**.
- După curs, absolvenții vor primi **fotografiile și filmele** realizate la curs.
- Săptămânal, prin e-mail, absolvenții vor primi revista „**pastila cu vicleșuguri**”, care reamintește și completează cunoștințele căpătate la curs. Ca urmare, cursul continuă sine-die.

Conținutul ofertei:

Prestația celui mai bun trainer de negociere, sala de curs și echipamentele necesare, mapa de curs, 2 cărți ca suport de curs, colecția revistei de negociere „pastila cu vicleșuguri” și alte materiale studiu, premii, snacks-uri speciale de la Buzău, masa de prânz și 2 coffeebreak-uri, 2 diplome conform modelului (un exemplar înărmat), fotografiile și filmele făcute la curs.



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 trebuie să negocieze mai mult și mai bine.

(Gavril MUREȘAN – Director General, **Electroplast Bistrița**)

Constatăm progrese vizibile în atitudinea și motivația puternică cu care angajații interacționează cu partenerii de afaceri și contribuția lor la realizarea targetului lunar. Confirmăm utilitatea și aplicabilitatea cursului în practică și recomandăm cu căldură sesiunile de training Foxx pentru toți cei care își doresc performanțe îmbunătățite.

(Dragoș ULARU – Director General, **Wavin Romania București**)



Trainer:

Valentin Ioan Postolache este cel mai experimentat 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**) cursul „Consumer Behavior” și este autorul celei mai citite cărți românești de negociere: „**Negociază-i tu pe ei!**” (4 ediții).



Investiția de 853,50 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.

Asigurați-vă succesul în viață citindu-i pe ceilalți!

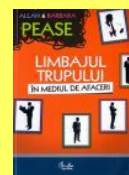
Ofertă valabilă în perioada 1 ianuarie – 30 iunie 2020

Fiecare cursant primește fotografiile și filmele făcute la curs

we
transfer



Ca suport de curs, primești o carte de negociere plus o carte dedicată limbajului nonverbal



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