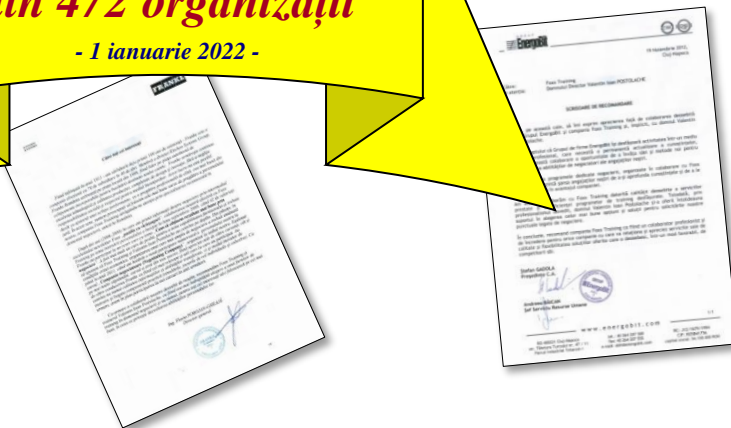




Ne bucurăm de aprecierea a
4.599 absolvenți
 din **472 organizații**
 - 1 ianuarie 2022 -



Organizații client



cunoaștere pentru acțiune



Nota. Scrisori de recomandare sunt disponibile la cerere

Părerea absolvenților și a cititorilor

(extrase din mesaje primite după cursuri, citirea cărții și a revistei de negociere)

... Deoarece am participat personal la două cursuri, pot confirma calitatea informației furnizate, modul profesionist de desfășurare și relevanța pentru activitatea curentă ...

(Cristian SECOȘAN – Siemens Romania, București)

Cartea este foarte interesantă pentru domeniul negocierilor la noi în țară, deoarece noi am crescut într-o cultură care ne-a imprimat gândirea deterministă, care ignora procesul de negociere și nu cea probabilistă, care este specifică negocierilor. Cu alte cuvinte, noi nu am avut și nu avem încă o educație și o cultura a negocierii, așa cum se află în alte țări. Aceasta și face să fim negociatori naivi și slabi în performanțe...

(Professor Emeritus Constantin Brătianu - UNESCO Department for Business Administration)

Îți citesc în fiecare luni pastila și o comentez cu colegii mei. Îți pot spune sincer că apreciem ceea ce scrii, ne place, dar cel mai important este că ea contribuie la educația noastră, în sensul cel mai pozitiv. Desigur că uităm să-ți mulțumim ! Așa este natura umana: nerecunoscătoare, iar noi suntem oameni. Te rugăm să primești aprecierea noastră (atât de rar exprimată) și să ne ierți. Îți mulțumim.

(Laurențiu Rădulescu – Alfa Energ București)

Valentin, îți mulțumesc că existi. Zilele de luni sunt mai pline de energie și/sau de meditație, după ce îți citesc pastila. Ești o inspirație pentru mine.

(Liliana Pașca – Kuka Systems Sibiu)

Îți mulțumesc pentru informațiile transmise la curs, pentru discuțiile extrem de interesante pre și post curs, pentru diplomă (îmi place foarte mult cum arată), pentru poze și filmulețe.

(Constantin Curcumelis - Libra Internet Bank București)

Vreau să-ți mulțumesc mult. Nu doar pentru cursul foarte bun pe care l-ai ținut, ci pentru ... ce mi-a rămas după ce am parcurs cursul tău, pentru plusvaloarea mea ca profesionist și pentru knowhow-ul pe care mi l-ai transferat în cele 2 zile ...

(Victor Adrian Georgescu – UTI Grup București)

... Părerea conducerii, ca și a salariaților noștri care au participat la curs a fost unanim foarte pozitivă, chiar entuziastă, ceea ce ne-a convins să continuăm pregătirea în acest domeniu, cu un al doilea curs în această toamnă și cursuri conexe în viitor ...

(Hidetaka SATO – Summit Agro Romania București)

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 – Terapia 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: primii să acționeze „organizat, sistematic”, ceilalți să-și înfrângă timiditatea și neîncrederea în ei și să

acționeze „organizat, sistematic”. Un curs care acaparează atenția auditorului până la final și care poate fi pus în practică de a doua zi!
(Cezarina Ceaușu – ELPRECO Craiova)

Întâlnirea elevilor, din Colegiul Economic „Ion Ghica” Brăila, cu dumneavoastră a însemnat foarte mult pentru ei ... Deși activitatea a avut loc după orele de școală, când pe lângă oboseala zilei curente cei mai mulți dintre elevi sunt cu gândul la masa de prânz și la disciplinele școlare de a doua zi, adolescenții noștri au rămas până la final (Nota VIP : ora 18 !!!), încântați de desfășurător și de oferta unui altfel de curs, în același perimetru școlar. A doua zi, cadrele didactice, care aflaseră de la elevi de acțiune, m-au asaltat cu întrebări suplimentare despre cursul dumneavoastră „Negociază-i tu pe ei!”, elevii participanți vroiau să știe când are loc următoarea întâlnire, iar colegii lor de ce nu s-au numărat printre cursanți.
(Rita Drâmbei – Colegiul Economic „Ion Ghica”, Brăila)

... Cred că am avut cu toții ceva de învățat. Chiar dacă aveam impresia la un moment dat că știu anumite lucruri, chiar dacă credeam că este suficient să mă bazez pe experiența de 10 ani ce o aveam în spate și pe rezultatele obținute în acest timp, acest curs mi-a demonstrat că niciodată nu trebuie să considerăm că este suficient ... Iar modul de prezentare ... și în general, subiectul cursului, mi-au plăcut foarte mult.
(Dănuț Vlad – Necom Iași)

Trebuie să recunosc că a fost un curs antrenant cu o metodă originală de prezentare (mă refer la secvențele de negociere din filmele alese cu grija) și cu un suport de curs foarte util și detaliat. Am parcurs primul capitol din “Cutia cu scule” și consider că este de mare ajutor. Sunt nerăbdătoare să ajung la finalul cărții, îmbogățindu-mi astfel cunoștințele în “negociere” acumulate până în prezent. Titlurile de cărți recomandate la final sunt de asemenea de interes pentru orice doritor de a învăța și a stăpâni “arta negocierii”. Mă bucur că am cunoscut oameni cu experiență, din diferite domenii și sper să avem ocazia să ne mai “intersectăm” în aceasta viață ☺. Mulțumim dle Valentin, pentru aceasta experiență frumoasă și benefică în același timp.

(Georgiana DIMACHE - Electrogrup Cluj-Napoca)

Tocmai le povesteam colegilor de birou despre curs și verificam mailul Spre deosebire de alte cursuri, acesta a fost deosebit de interesant, atmosfera a fost plăcută și instructorul super! Poate ceea ce am scris mai sus justifică conținutul formularelor de feedback Aștept cu interes mailurile dvs. cu "pastile", fiind convinsă că "tratamentul" ne va fi util.
(Doina Petrescu – CEZ Pitești)

După ce am luat parte la cursul " Profitable Buying Skills", declar că este unul dintre cele mai interactive și atrăgătoare cursuri la care am participat vreodată - foarte bine organizat și structurat. Valentin, de tine pot spune că mi-ai părut un om deosebit, foarte implicat și profesionist 100%. Mulțumesc pentru aceasta experiență!
(Florina Chirilă – Elsaco Botoșani)

Îți mulțumesc mult pentru carte: de săptămâna viitoare mă apuc s-o citesc. De săptămâna viitoare zic, pentru că Gabriela a pus monopol pe ea, eu neapucând decât să o răsfoiesc... Dacă îi place Gabrielei, care-i pretențioasă la citit, mai mult ca sigur cartea e un succes deplin. (Gabriel Sorocianu - Italia)

Pot să vă spun că acest training a fost primul eveniment așa mai concentrat la care nu-mi permiteam să “ațipesc” sau să mă gândesc la alte chestii (așa cum de obicei se întâmpla după un anumit timp). Pentru mine au fost foarte benefice aceste 2 zile, deoarece mi-am dat seama că, deși am “ceva” experiență în spate, mai am foarte multe de învățat ☺, în special pe partea aceasta.

(Nagy-Wolf Zoltán - Denver Cluj-Napoca)

... mie cel mai mult mi-a plăcut că dvs. erați preocupat să ne învățați pe noi cursanții mai mult decât eram noi preocupați să învățăm de la dvs. ...
(Traian Tașu – Hansa Flex București)

... Ai prezentat un curs printr-o metodă nouă pentru mine – secvențele scurte din filme, dar foarte eficientă pentru învățare. Ai reușit să captezi atenția datorită abilităților deosebite de trainer și a metodelor captivante de prezentare. Te felicit! Mi-a plăcut cursul!

(Elisabeta Anghel – Elpreco Craiova)

În primul rând, vă mulțumesc mult pentru aceste amintiri fff plăcute din timpul cursului. În al doilea rând, nu o spun ca să vă flatez, însă din punctul meu de vedere (și nu numai al meu - "am mai

sondat piața" printre colegi) a fost unul dintre cele mai atractive, utile și interesante cursuri la care am participat până acum. Vă mulțumesc pentru răbdarea dumneavoastră și pentru tot ceea ce ne-ați învățat / oferit în aceste două zile ... Sper să mai avem ocazia să ne revedem și la alte cursuri ... pentru a ne mai împărtăși câte ceva din experiența dumneavoastră.

(Otilia Bârlibescu – CEZ Drobeta Turnu Severin)

Am avut ocazia să particip la multe cursuri, dar acesta mi-a lăsat o impresie deosebită. Chiar dacă repet ce-am spus mai sus, consider că este cel mai complet curs la care am participat. Felicitări!

(Cursant - Bacău)

Am înregistrat mici victorii datorate cursului de negociere: când să închiriez apartamentul, mi-am amintit să întreb cât dă, nu să spun cât cer – beneficiu: 20 Euro, pe lună; la fel, trebuia să dau bani unui coleg și i-am pus condiția de a-mi semna el niște documente pentru care așteptam de câteva zile (să nu dai fără să ceri ceva în schimb). Deci FUNCȚIONEAZĂ!! Este primul curs care-și dovedește utilitatea în viața de zi cu zi și implicit în activitatea profesională. Ne deschide ochii asupra noastră.

(Sanda Socaciu - Zalău)

...în două zile reușești să pleci cu un bagaj de cunoștințe vast și cu dorința de a negocia ceva concret cât mai repede ...

(Cursant – Bacău)

Felicitări! A fost OK.

(Alexandru Puiu – Air Liquide Ductil Buzău)

Vreau să vă spun că am reușit sâmbătă să încep să citesc cartea... și evident... nu am mai făcut nimic altceva întreaga zi... De foarte mult timp nu am mai găsit o carte pe care să o citesc din scoarță în scoarță, fără a reuși să mă desprind de ea... Evident că nu am reușit să rețin tot ce trebuia și cred că va trebui să o mai citesc de vreo două ori, înainte de a fi sigură că nu a rămas nimic neînșusit. Dar asta, abia după ce o să reușesc « să pun iarăși mâna pe ea », deoarece toți ai casei au cerut-o la citit, încât nu știu cât de repede o să o revăd.. Mulțumesc din suflet pentru ea și abia aștept să apară și altele...

(Diana Stanciu – Electroplast Bistrița)

... 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 stârnit interesul de a exersa și de a negocia ORICE.

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

Cursul a fost atractiv și foarte bine documentat cu imagini și exemple.

(Cursant – Sibiu)

A fost foarte plăcut și instructiv. Mai vreau!

(Lucia Târnoveanu – Argillon Turda)

La început, când am auzit, am zis că m-ar putea interesa, dar ați reușit să-mi atrageți atenția cu chestii la care poate nici nu mă gândeam. Aș vrea să particip și la modulul următor (avansați).

(Daniel Dinu – Asfar Galați)

... Doresc în primul rând să vă mulțumesc pentru cursul interesant de săptămâna trecută și să vă informez că deja au apărut rezultate în relația cu clienții. Abordarea este diferită de cea dinaintea cursului și efectele n-au întârziat să se observe. De asemenea, observ că orice acțiune are corespondent în una din informațiile primite la curs sau în pastilele venite de-a lungul timpului. Mă simt mai puternică

(Melania Guțoiu – Energo Com București)

I was surprised about the surrounding of your training and the very good atmosphere. This is the basis that people will enjoy and listen. Congratulation! I myself was interested to see how is your area and how are you presenting the goals. All gave me a very good impression. Thank's.

(Ulrich von Borck – Germania)

Îți mulțumesc și eu pentru că m-ai ajutat să conștientizez cunoștințe care mocneau în spatele meu și pe care nu le "vedeam" clar. Acum sunt sigură că sunt mai puternică decât am arătat până în acest moment.

(Carmen Radu – Flaro Prod Sibiu)

Vreau să vă spun că săptămâna trecută am participat la negocierea unui act adițional la un contract foarte important. Am ținut cont de câteva recomandări pe care le-ați făcut pe parcursul cursului și toate au avut efectele scontate ... Aveți dreptate când spuneți că zilnic avem ceva de negociat ...

(Doina Bilous – SISE Electrica Transilvania Nord Cluj-Napoca)

... Atât conducerea firmei noastre cât și ceilalți salariați participanți au fost satisfăcuți pe deplin atât de informațiile interesante primite de la trainer cât și de atmosfera creată în timpul cursului, veselă și relaxată, în linie cu preocupările noastre legate de întâlnire. Personalul care nu are atribuții directe de vânzare a înțeles mai bine cât de mult poate influența performanța economică a firmei ...

(Gheorghe BACIU – Netwave Buzău)

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 – AECTRA București)

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 – Electroplast Bistrița)

Mulțumesc pentru toate informațiile oferite. 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. Mi-am propus să citesc cartea în cel mai scurt timp posibil deoarece sunt sigur că voi găsi tot felul de informații utile.

(Maria LUȚĂ – Aerostar Bacău)

Mulțumesc frumos pentru consecvența cu care trimiți pastilele și conținutul excepțional al acestora! Chiar dacă sunt pensionară, aștept cu nerăbdare email-ul de la tine ... să mă mai tratez pentru încă o săptămână. Sper ca pastilele pe care mi le trimiți să fie singurele pe care să le iau. Toate cele bune!

(Liliana Colac – Brașov)

... mi-a luat ceva timp să observ și să înțeleg că, de fapt, prin negociere funcționează tot în viață, deși de multe ori aș vrea să meargă treaba de la sine, fără alte intervenții ... Să nu mai zic de pastilă, care e f. tare, ca o pereche de ochelari, se vede lumea altfel, mai clar, dedesubturile devin vizibile ... Da, din perspectiva mea, pot confirma că, înainte de pastilă, mi se părea că negocierea e strict în sfera comerțului, iar a o aduce-o în zona relațiilor interumane e chiar o manevră murdară. Cum să negociezi pe un lucru dat (omul e dispus sau nu să facă ceva)? În timp, am început să privesc lucrurile și din perspectiva "cum ar fi dacă" și mi-am confirmat că ai dreptate.

(Florin Cristian Dumitrescu – Siemens București)

Mulțumim pentru prezența ta săptămânală. Cine oare ni se mai adresează în fiecare luni din lună, de ani și ani, cu sfaturi cum o faci tu, fără să ne certe sau să se supere pe noi, dacă nu le aplicăm imediat și în totalitate! Bravo! Eu sunt un lacom care abia așteaptă să-și potolească foamea cu ceva nou la început de săptămână!

(Ulysse ȚIGHILIU - Rainbow România București)

Nu citesc de foarte multă vreme "pastila cu viclesuguri", dar sunt mândră să mă aflu printre cititorii acestui fenomen extraordinar ... care, cum zice o vorba veche românească, "te unge la suflet".

Mulțumesc frumos pentru ceea ce faceți 😊

(Irina Ruget – Selgros Cash&Carry Brașov)

După ce am luat parte la cursul "[Profitable Buying Skills](#)", declar că este unul dintre cele mai interactive și atrăgătoare cursuri la care am participat vreodată, foarte bine organizat și structurat. Dar, cu cât învăț mai multe, cu atât realizez că nu știu nimic ... cu cât cunoașterea ta este mai mare, cu atât mai multe întrebări ai și cu atât realizezi că, de fapt, nu știi nimic. Cu cât știi mai mult, cu atât știi mai puțin! Valentin, de tine pot spune că mi-ai părut un om deosebit, foarte implicat și profesionist 100%. Mulțumesc pentru această experiență!

(Anca Florina CHIRILĂ – ELSACO Electronic Botoșani)

Doresc să rămân în continuare abonat la mica porție săptămânală de educație altfel...

(Bogdan Pușcaș – Automecanica Mediaș)

Mă impresionează cum îți păstrezi originalitatea după 15 ani de Pastilă.

(Marius Dan – Tudor Tailor București)

Legat de curs vă pot spune că a fost unul în care nu am reușit să mă plictisesc, foarte antrenant. Am remarcat metoda foarte ingenioasă de a imprima în memoria cursantului metodele de negociere prin secvențele din filme, care sunt foarte ușor de reținut și reamintit în cadrul unei negocieri. Chiar dacă a fost un curs introductiv în negociere, pot spune că a deschis o listă cu întrebări pe marginea tehnicilor de negociere și o curiozitate pentru a descoperi pe viitor arta negocierii.

(Andrei Mitrea – Dacris Impex Otopeni)

Ne-a plăcut mult cursul, a fost o experiență faină care ne-a scos din rutină. Ne-am dat seama în zilele ce au urmat că, într-adevăr, am început să fim mai atente la limbajul nonverbal al celorlalți (de la persoanele cu care interacționăm, până la o poză a unui amic pe Facebook) și le discutăm împreună :) Cu toate că și eu și Mihaela ne-am mai ciocnit cu o parte din informații în Facultatea de Psihologie, nu am acordat așa multă atenție până acum limbajului nonverbal. Cu siguranță, cursul a fost un deschizător de drumuri în această direcție – și pentru asta, vă mulțumim. De asemenea, lista de filme a fost foarte bine primită ;)

(Luiza FLORIAN – Qualysoft București)

Eu sunt printre cei care se bucură în continuare de "pastile". Sper că deja ai trecut peste idea de a renunța pentru ceva atât de puțin important... cum ar fi "capriciile" tehnologiei fără de care cei care au creat-o își imaginează că nu mai putem trai... Cred că singurele motive întemeiate pentru care ai putea lua în calcul renunțarea de a intra în Cartea Recordurilor pentru cea mai longevivă revistă dedicată negocierii ar fi lipsa de interes din partea cititorilor (nu se pune problema) sau sănătatea (mă refer desigur la ceva minor, ce ar putea apărea după ce vei împlini 99 ani :). Am discutat noi puțin despre rezultatele celui mai complex studiu dedicat fericirii oamenilor, făcut de cei de la Harvard, pe parcursul a zeci de ani. Pe primele locuri nu erau banii (importanți însă în economia vieții), nici profesia, nici numărul copiilor, etc., ci calitatea și cantitatea raporturilor cu semenii, nu doar a celor apropiați, ci a tuturor oamenilor cu care interacționăm. Ori revista și cursurile cred că te ajută foarte mult în acest demers...

(Constantin Curcumelis – Belgia)

În primul rând, doresc să vă mulțumesc personal pentru training-ul de care am avut parte în weekend-ul acesta! A fost minunat, de la început până la sfârșit. O experiență unică în care am avut parte de ... comportamente învățate, de neuitat. Sunteți un om inteligent, un exemplu demn de urmat ... Mulțumim mult pentru instruire și totodată vă promit că am să mă uit cu drag la filmele din lista atașată.

(Raul BUTCOVAN – Rombrac Automobile)

... Eu aștept pastila nu doar cu interes, ci și cu nerăbdare; este un tratament cât se poate de regulat și constant fără de care nu merge bine o zi de luni. De asemenea am followeri, cărora le trimit forward și uneori chiar accentuez o idee pentru a stârni interes mai departe....

(Speranța Chiș - Magneti Marelli ClujNapoca)

Informațiile din pastilă sunt sau nu relevante pentru cazul meu, dar **valoarea cea mai mare o are "MINDSET-ul" în care mă pune pastila**. Mulțumesc pentru medicamente :-)

(Andrei COSTACHE – Continental Automobile Iași)

Apreciez foarte mult ceea ce faceți, iar pastila dvs. a creat dependență. Am lângă mine, pe masa de lucru, cartea dvs. cu autograf. O recomand și mă mândresc cu aceasta, când am ocazia.

(Mihai Dăscălița – Roman)

.....

NOTĂ. Funcțiile sunt cele de la data cursului. Am protejat identitatea absolvenților care au solicitat asta. Numele altora îmi sunt necunoscute, de vreme ce feedbackul primit imediat după curs este anonim, de regulă.