



# Putere în Negociere

(cum să înclini balanța puterii în favoarea ta)  
(Power to Negotiate)

## Adresare și 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 „monopoliști”, **manageri** cu salariați „nepăsători” sau părinți cu copii foarte (prea??) 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), 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** la care pot să apeleze. Jocurile de rol (simulări de negociere) îi vor pune pe cursanți în 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**. Simpu spus, absolvenții vor ști ce trebuie să facă pentru a diminua puterea oponentului, amplificând în același timp puterea proprie de negociere.

**NOTA.** Pentru că se învață direct de la autorul cursului, nu de la un simplu facilitator, acest curs este flexibil. El va putea fi adaptat nevoilor cursanților, inclusiv pe parcurs. Este bine ca aceștia să vină cu întrebările pregătite de acasă (cazuri concrete de lipsă de putere în negocieri reale). Trainerul rămâne disponibil după curs.

un curs de nivel intermediar din seria

**Negociază-i tu pe ei!**®

cel mai frecventat  
curs de negociere din România  
(300 – 500 absolvenți/an)



## Referințe:

Prin participarea la curs, te alături unui număr de **4.349 absolvenți** din cadrul a **452 organizații** <sup>(1)</sup> printre care: Aerostar, Agrana Romania, Agricola International, AirLiquide Ductil, ANCOM, ANRE, Arc



Brașov, Automobile Dacia, Bilancia, Borg Design, Cargill Oils, CET Govora, CEZ, Coilprofil, Compa, Constam, Contactoare, Continental, Cramele Hollywood, Eaton Electric, Electrica, Electroalfa International, ElectroGlobal, ElectroPlast, Electro Sistem, Elemo, Elpreco, Elsaco, ErgoBit, E.ON, Eximprod, Farnasib, Fibec – Metalglass, Flaro Prod, Forestar, Franke, Geodis - Calberson, Hansa Flex, Hardwood – Boromir, Hidroelectrica, IFM Electronic, 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, Multivac, Musa Pitești 96, Nakita, National Bank of Greece International, Necom, Pancronex, Pepsi Americas, Perom&Electrotehno, PriceWaterhouseCoopers, Procera Agrochemicals Romania, Promod, Rasirom, Recomplast & Romplast, Romanel, Rombat, Romelectro, Romind T&G, Romkatel, Romproiect Electro, Romstal, Salesianer Miettex, Salrom, Siemens, Farmaciile Dona, SMART, Summit Agro, Suzuki Romania, Șantierul Naval Constanța, Terapia-Ranbaxy, Teraplast, Transelectrica, Transilvania Construcții, UTI Group, VAE Aparom, Verla, Wilo, ș.a.

(1) la data de 1 ianuarie 2019



Fiecare cursant primește  
cartea  
„Negociază-i tu pe ei!”  
ca suport de curs  
și  
colecția  
„pastile cu viclesuguri”  
pe suport DVD



### Mod de lucru:

- Cursul are nevoie de **două zile pline** (2 x 8 ore).



- Programul zilnic de curs este **09:00 – 17:00** și include pauze de revigorare (coffee-break) și o pauză de prânz în fiecare zi.

- Grupa este limitată la **16 cursanți**.

- 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”, dedicată negocierii și persuasiunii. Pe parcurs, cursanții primesc și celelalte materiale de lucru, cum ar fi informațiile pentru negocierile simulate. **Suportul de curs este constituit de cartea „Negociază-i tu pe ei!” (fiecare cursant primește exemplarul propriu, cu dedicația autorului).**

• 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, simulări, role-play și jocuri de întreprindere, individuale și colective, de la foarte simple la relativ complexe, pentru situații diverse.

- **Se acordă premii** (sticle de vin personalizate) 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 frumos **înramat**.



- În toată perioada petrecută împreună, **trainerul îți stă la dispoziție** (răspunsuri la întrebări, sfaturi, etc.), dar nu neglija posibilitatea de **networking** cu ceilalți cursanți!

- 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.

- După absolvire, cursanții vor primi toate **fotografiile și filmele** făcute la curs prin WeTransfer.

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



## Conținutul ofertei:

- Prestația **celui mai bun trainer** român în domeniul negocierii (autorul cursului și al cărții), inclusiv deplasarea și cazarea acestuia; la orice întrebare legată de negociere, vei avea răspunsul competent;
- **Sală de curs profesională** dotată cu **toate echipamentele** specifice (calculator, proiector, ecran, flipchart, hârtie și markere, echipament foto, video și audio); vei avea tot confortul la curs;
- 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**, pentru fiecare cursant; nimeni nu mai oferă așa ceva în România; cartea conține și o bibliografie extinsă, comentată, pe tema negocierii;
- Teste, studii de caz, simulări negociere, secvențe video;
- Materiale individuale pentru scris (blocnotes, pix);
- Etichete individuale elegante, cu numele fiecărui cursant;
- **Colecția la zi a revistei „pastila cu vicleșuguri”,** dedicată negocierii și persuasiunii, pe suport DVD, în valoare de **peste 670 lei/cursant**, inclusiv dreptul de a fi copiată pentru rude, prieteni și oponenți (chiar așa, este în spiritul cursului să ne educăm oponenții!)
- **Abonament sine-die la revista „pastila cu vicleșuguri”,** singura revistă românească dedicată negocierii, cu dreptul de a o transmite mai departe; **cursul continuă sine-die prin Internet;**
- **Premii stimulative** (sticle personalizate de vin sau cărți) pentru cei mai performanți cursanți la negocierile simulate (role-play);
- **Snacksuri speciale autentice, direct de la sursă (covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi),** două cofeabreak-uri pe zi (cafea și răcoritoare), masă de prânz în fiecare zi;
- Nu este inclusă cazarea cursanților, în cazul în care ar fi necesară;
- **Certificat de absolvire în limba engleză,** în două exemplare originale, color, cu timbru sec, un exemplar fiind frumos înrămat;
- Fiecare cursant va primi **fotografiile și filmele** realizate în timpul cursului (dovada!) prin WeTransfer. Se pun la dispoziție **toci academice de absolvire pentru fotografii.**



**Cea mai completă ofertă pentru o experiență de neuitat!**

## Părerea „pacienților”:

Foxx Training este primul furnizor de training care dovedește o preocupare serioasă pentru fixarea cunoștințelor căpătate și folosirea lor permanentă în activitatea curentă din firmă ...

(Hidetaka SATO – Președinte, Summit Agro Romania, București)

**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 – Șef Serviciu, Electrica SDEE Zalău)

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.

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

Vă informez că deja au apărut rezultate. 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.

(Mariana Guțoiu – Energo Com București)

Putem spune că acest program de training ne-a depășit toate așteptările.

(Salamon László – Managing Director, ONLINET Romania București)



## Trainer:

**Valentin Ioan Postolache** (MSc, MBA) este cel mai experimentat trainer specializat în negociere din România (**4.349 absolvenți**, până la 1 ianuarie 2019). **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 reputeate ca ElectroAparataj, Contactoare, Electrica, Eximprod Grup, ca **inginer șef, director tehnic, director marketing și vânzări**. A predat cursul „Comportamentul consumatorului” la nivel universitar (ASE București – Bucharest School of Business) și este autorul cărții „**Negociază-i tu pe ei!**” (4 ediții)

Ca trainer, lista sa de referințe include organizații economice de la foarte mici, la foarte mari, din diverse ramuri de activitate. [CV](#)



Trainer cu experiență relevantă



Diplomă înrămată

## Investiția:

Investiția în acest curs este **1.546,22 lei/cursant** + TVA și se recuperează la prima negociere mai importantă.

Ca urmare a contactului neîntrerupt cu trainerul prin intermediul „**pastilei cu viclesuguri**”, se investește de fapt într-o **instruire continuă**, într-un domeniu cheie, mai ales în vremuri de criză.

Oferta este valabilă în perioada **1 ianuarie – 30 iunie 2019**.



Carte ca suport de curs



Colecție revistă și abonament



Foto și filme de la curs



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

## Foxx Training S.R.L.

Adresa poștală:  
Str. Aurorei, nr. 19  
Buzău CP 120207, România

Tel / Fax: 0238 721 487  
Mobil: 0726 077 487

E-mail: [contact@foxx.ro](mailto:contact@foxx.ro)

[www.foxx.ro](http://www.foxx.ro)



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 Bank Suc. Obor Buzău

RO54 TREZ 1665 069X XX00 6790

Trezoreria Operativă a Mun. Buzău