



# ARTA NEGOCIERII

Cursul abordează elementele de comunicare existente în negocieri cât și modalitățile de îmbunătățire a relației Client - Furnizor. Pregătirea unei negocieri poate duce la succesul acesteia. De aceea acordăm o importanță destul de mare acestui proces. Participanții vor afla ce elemente sunt necesare pentru ca cealaltă parte în negociere să nu îi ia pe nepregătite.

Jocul de rol se derulează urmărind etapele negocierii fragmentat (după fiecare fază de negociere prezentată teoretic, participanții joacă rolul fazei respective). El se înregistrează video, iar la finalul cursului odată cu vizionarea acestuia efectuăm comentarii și analizăm unde trebuie îmbunătățită negocierea.

Jocul de rol este o metoda de instruire cu un caracter pronunțat interactiv, în care participanții experimentează situații reale sau realiste eșecul ne având consecințe negative. Învățarea este profundă bazându-se pe generarea de emoții.

În cadrul modulului de negociere comercială internațională participanții pot identifica diferențele culturale dintre țări și vor ști cum să le utilizeze în negocierea unui astfel de contract.

În cadrul cursului vom viziona un film profesional de management pe tema negocierilor profitabile.

## OBIECTIVE

La sfârșitul cursului, participanții vor fi capabili:

- să utilizeze negocierea focalizată pe interesele reale ale părților pentru a obține acorduri reciproc avantajoase;
- să realizeze o pregătire eficace a întâlnirilor de negociere;
- să aleagă "cea mai bună alternativă la acordul negociat";
- să aleagă timpul și locul pentru negociere apreciind în mod realist avantajele și dezavantajele opțiunilor preferate;
- genereze mai multe opțiuni înainte de a trece la ofertare;
- să aplice tehnici de deblocare a negocierii.

## TEMELE CURSULUI

- Stiluri și strategii de negociere
- Pregătirea negocierii
- Negocierea propriu-zisă:
  - Comunicarea în negociere
  - Fazele procesului de negociere
- Deblocarea negocierii

- Întreruperile
- Implementarea acordului
- Negocierea comercială internațională
- Sfaturi practice pentru o negociere eficientă

## PARTICIPANȚI

- \* Membrii echipei manageriale
- \* Angajații care negociază cu furnizorii și clienții
- \* Persoanele care negociază cu sindicatele

## DURATA: 2 zile



MINARDO