



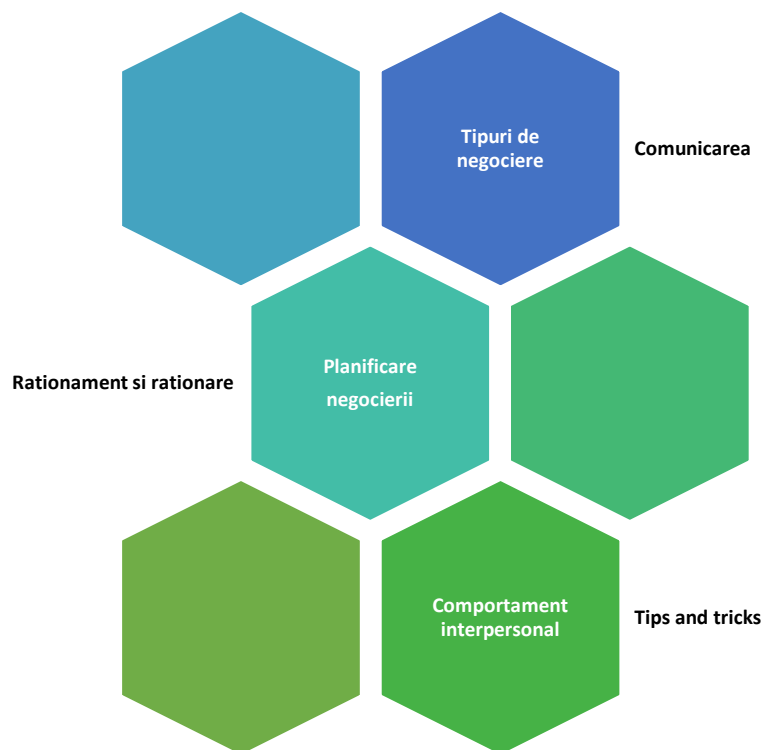
Abilitati de negociere

Descriere

- Cursul are o durată de 2 zile, existând posibilitatea separării în 2 module pentru a exista flexibilitate în stabilirea zilelor de curs, durata totală este de 13 ore;
- Ca metodologie a cursului, utilizăm metoda activ participativă, prin exerciții de comunicare și relaționare, jocuri de rol, training experiential ROME – varianta adaptată, programe de negociere „on the job” în follow-up;
- Numărul optim de participanți este între 7 și 15.

Beneficii ale programului

- ✓ Reducerea timpilor de decizie
- ✓ Îmbunătățirea rezultatelor proiectelor comune ale diferitelor departamente
- ✓ Operativitate și coerență în desfășurarea activităților zilnice



Teme de discutie

Tipuri de negociere

- Interne/externe
- Distributive/Integrative
- Negociere în diferite situații

Comunicarea în cadrul negocierii

- Comunicare asertivă
- Indicii verbale

Raționament și raționare

- Gestionarea variabilelor
- Tipuri de argumente
- Ancore raționale

Planificarea negocierii

- Cele 7 stadii cheie
- Repetiția

Comportament interpersonal

- Tipare de personalitate
- Tipuri de negociatori
- Direcționarea firului discuției

Tips & Tricks

- Rapport bridges
- Identificarea punctului de echilibru
- Tactici de negociere
- To and fro discussions

*Se pot include și alte teme la cerere sau în urma aplicării analizei nevoilor.

