

Veštine pregovaranja

Otkrij!

Umetnost i nauka veštine pregovaranja sa
Tim Cullenom sa Univerziteta Oksford!

Kome je obuka namenjena?

Obuka je namenjena:

- višim menadžerima na rukovodećim pozicijama u preduzeću
- zaposlenima u sektoru prodaje, marketinga i razvoja poslovanja
- direktorima / rukovodiocima kadrovske službe, službe nabavke i drugih službi u preduzeću
- pravnicima.

Kakvu ću korist imati od obuke?

Ova obuka će vam omogućiti da unapredite sposobnost uspešnog pregovaranja. U toku obuke imaćete prilike da otkrijete koje su vaše prednosti i slabosti kao pregovarača. Obuka će promeniti vaš način razmišljanja o sopstvenom pristupu procesu pregovaranja, ali i o ponašanju drugih učesnika u tom procesu. Pomenuto će vam pomoći u rešavanju svih onih situacija koje zahtevaju da budete vešt pregovarač – bilo da je reč o poslu, privatnom životu ili odnosima sa ljudima uopšte.

Kakvu će korist od obuke imati moje preduzeće?

Nakon završene obuke steći ćete znanja i veštine koje će vam pomoći da uspešno i bez teškoća pregovarate, odnosno postignete saglasnost sa kolegama u preduzeću, ali i ostvarite bolje poslovne rezultate izvan njega – u poslovnom odnosu sa klijentima, kupcima, dobavljačima, regulatornim telima i javnim institucijama. Veštine i znanja koja steknete u toku obuke moći ćete da primenite u svim vrstama pregovora – na lokalnom, državnom i međunarodnom nivou, bez obzira na broj učesnika u procesu pregovora.

Trajanje i program obuke

Vreme trajanja obuke je jedan dan.

Program obuke se temelji na aktivnom učešću polaznika, analizama slučaja, diskusiji i simulaciji različitih situacija igranjem uloga (role-play).

Šta ću naučiti u toku obuke?

Na kraju obuke vi ćete naučiti kako da:

- Primenite pet veština koje su od ključnog značaja za uspešno pregovaranje (prikupljanje informacija, donošenje odluka, sposobnost uveravanja drugih ljudi i ostvarivanja uticaja na njih, inovativnost i implementacija strategije).
- Prepoznate koji su interesi obeju strana u procesu pregovaranja i utvrdite put ka uspešnom okončanju pregovora.
- Identifikujete i otklonite mogućnost nastanka grešaka koje su posledica načina razmišljanja, kako vašeg tako i drugih ljudi, a koje mogu skupo koštati.

Veštine pregovaranja za viši menadžment

Ko je predavač?



Tim Cullen je jedan od vodećih predavača u svetu u oblasti veština i nauke pregovaranja. Posедуje dugogodišnje praktično iskustvo i član je kolegijuma poslovne škole *Saïd Business School* na Univerzitetu Oksford gde je šef Katedre za realizaciju Seminara o pregovaranju. Kao predsednik kompanije *Executive Leadership Faculty*, Tim Cullen je zadužen za realizaciju predavanja koja su, pre svega, namenjena zaposlenima u kompanijama i državnim institucijama. Zahvaljujući svom bogatom iskustvu i izuzetnom poznavanju ove oblasti, Tim Cullen je nastupao i održao veliki broj predavanja u više od 30 vodećih univerziteta u svetu. Osim pomenutog, Tim Cullen je veliki poznavalac prilika u našem regionu i autor je knjige „Jugoslavija i svetska banka“.

Datum:

19. novembar 2011, 09:00–18:00

PwC Trening Akademija

*Airport City
Omladinskih brigada 88a
11070 Belgrade*

Broj mesta je ograničen.

Optimalan broj učesnika je 20

Jezik :

Obuka će se održati na engleskom jeziku

Kotizacija : EUR 500+PDV (u dinarima)

Za sve dodatne informacije kontaktirajte: training.academy@rs.pwc.com

Program jednodnevne

Predavač - Tim Cullen

Šef Katedre za realizaciju Seminara o pregovaranju u poslovnoj školi Saïd Business School, Oksford Univerzitet

8.30 – 10.30

Uvodna reč – okvir predavanja o veštinama pregovaranja.

Odlučivanje – kako se suočiti sa sopstvenim predrasudama i izbeći tipične zamke.

Sposobnost uveravanja drugih ljudi i ostvarivanja uticaja na njih - Predavanje o principima koji se nalaze u osnovi naše sposobnosti da utičemo na druge ljude, a koji se temelje na praktičnim istraživanjima.

10.30 – 11.00 Pauza

11.00 – 12.30

Role play: Budžet Sudorie. Simulacija pregovora u kom učestvuju dve strane koje zastupaju predstavnik Ministarstva finansija i predstavnik Ministarstva obrazovanja. Vežbanje se bavi analizom interesa pregovaračkih strana, ličnih interesa pregovarača i koncepta profesionalnog poštenja.

Dalji razvoj pregovaračkih principa – predavanje uz aktivno učešće polaznika; pregovori zasnovani na interesima; dalji razvoj konceptata stvaranja i održavanja vrednosti. Rasprava o tome da li treba prvi izaći sa ponudom; koji faktori mogu uticati na obe strane; faktori (sa obe strane) koji mogu opstruirati pregovore.

12.30 – 13.30 Pauza za ručak

13.30 – 15.00

Prodaja „Gablesa“ - analiza slučaja. Neizvesnost i promene okolnosti u toku pregovora o prodaji imovine (nekretnine). Dileme u procesu pregovora i – rešenja. Ilustracija primera naivnog realizma, informacija kojima potvrđujemo sopstveni pristrasan stav, koncepta krivice, itd.

Poverenje i etički principi u procesu pregovaranja

15.00 – 15.30 Pauza

15.30 – 17.30

Razumevanje izrazito složenih pregovaračkih procesa – predavanje uz aktivno učešće polaznika.

Kupovina robe - Simulacija pregovora u kom učestvuje više strana. Prikupljanje informacija, formiranje saveza, uvođenje inovacija u pregovarački proces.

5.30 PM – 6.00 PM

Rekapitulacija naučenog. Otvorena diskusija o izazovima sa kojima se polaznici obuke susreću prilikom pregovora. Pomoć u redefinisaju izazova u cilju uspešnog okončanja pregovora.

Završetak radionice