

NEGOCIATOR DE 5 STELE



DESCRIERE

Acest program vă va sprijini în obținerea unor **rezultate mai bune** și în construirea unor **relații de parteneriat** în urma negocierilor în care veți fi implicați cu clienții, furnizorii, partenerii de afaceri colegii sau chiar cu prietenii și familia.

Programul este **orientat spre acțiune** oferindu-vă ocazia de a exersa folosirea unor **abordări, tactici și tehnici eficiente** de negociere.

CONȚINUT

Introducere: Prezentarea programului – obiective, metodă și așteptările participanților

Tipuri de negociere și negociatori: Negocierea distributivă; Negocierea integrativă; Negocierea rațională; Calitățile negociatorului de succes și auto-evaluare; Exercițiu pentru înțelegerea avantajelor abordării „win-win”; Cele 5 „reguli de aur” ale negocierii

Pregătirea negocierii: Stabilirea propriilor scopuri și interese (lista de

subiecte de negociere, prioritizarea scopurilor, stabilirea concesiilor de oferit și de obținut, stabilirea soluțiilor - pozițiilor de negociere); Evaluarea scopurilor și intereselor partenerului de negociere (culegerea de informații, evaluarea interese ascunse și a celor personale, anticiparea scopurilor, pozițiilor și obiecțiilor potențiale); Stabilirea strategiei de negociere; Marja de negociere; Pregătirea argumentelor, tacticilor și tehnicilor posibil de utilizat

Deschiderea negocierii: Construirea unei prime impresii pozitive; Sincronizarea-adaptarea la interlocutor; Păstrarea autenticității; Utilizarea imaginilor și a exprimării pozitive pentru a comunica persuasiv; Folosirea limbajului corpului; Deschiderea discuției; Evitarea cuvintelor care irită; Folosirea întrebărilor

Derularea negocierii: Urmărirea strategiei de negociere; Argumentarea; 35 de Tactici și tehnici de negociere; Cum se pot evita capcanele cumpărătorilor profesioniști; Abordarea negocierii cu parteneri dificili și incorecți; Sursele puterii în negociere și cum putem inversa raportul de forțe în negociere

Încheierea negocierii: 4 reguli pentru abordarea cu succes a pretextelor și obiecțiilor; 5 metode de manipulare a obiecțiilor; Semnale și tehnici de încheiere; Realizarea protocolului negocierii sau a contractului

Învățare prin acțiune: Exercițiu complex de negociere pentru accelerarea transferului în practică a abilităților și tehnicilor învățate

DATE DERULARE

Durata: 2 zile

Serii: 30-31 Mai și 21-22 Noiembrie 2009

DATE LIMITĂ DE ÎNSCRIERE

18 Mai și 9 Noiembrie 2009

LOCUL

București, Centrul de Conferințe UZINEXPORT, Bd. Iancu de Hunedoara 6-8 (vis-a-vis de clădirea Guvernului din Piața Victoriei)

STRUCTURA ZILEI DE TRAINING

9.30 – 11.00 – Sesiune training

11.00 – 11.15 – Pauza de cafea

11.15 – 12.45 – Sesiune training

12.45 – 13.15 – Dejun

13.15 – 14.45 – Sesiune training

14.45 – 15.00 – Pauza de cafea

15.00 – 16.30 – Sesiune training

INVESTIȚIE

990 RON + TVA (19%) / participant

Include: suport de curs, handout-uri, caiete de lucru, **certificat/diplomă de participare**, pauzele de cafea, mesele de prânz

DISCOUNTURI

- 3% pentru înscrierea a 2 participanți

- 5% pentru înscrierea a mai mult de 3 participanți

- 7% pentru cei care au participat în anul curent la un alt program de training din cadrul Academiei

Discount-urile sunt cumulative!

ÎNSCRIERE

1. Descărcați Formularul de înscriere corespunzător acestui program de la www.gemba.ro/cursuri_deschise.html

2. Completați Formularul de înscriere și trimiteți-l prin e-mail la doru.curteanu@gemba.ro

INFORMAȚII

021 337 13 77

0722 260 158