

# Negociere

---

## SCOP SI OBIECTIVE PROGRAM:

---

### Scopul programului

acest program de training cu durata de 2 zile + 1 zi follow up, permite cursantilor sa inteleaga in mod real care este procesul de negociere si sa isi stabileasca obiective si strategii care sa le permita intrarea in negociere

### Obiective

- Intelegerea reala a procesului de negociere
- Identificarea metodelor si strategiilor eficiente de negociere
- Constientizarea rolului si impactului atitudinii in negociere
- Stabilirea obiectivelor negocierii si a modului de negociere in functie de acestea
- Intelegerea distinctiei dintre persoana si problema
- Identificarea intereselor in spatele pozitiilor si gestionarea acestora
- Deprinderea tehnicilor de directionare a negocierilor catre un rezultat de tip castig-castig.
- Transformarea negocierilor in oportunitati de constructie a relatiei.
- Identificarea caracteristicilor diverselor tipuri de clienti si strategii de abordare in negociere.

## COMPETENTE ACOPERITE:

---

Dupa parcurgerea programului de training participantii vor dobandi urmatoarele competente:

- Vor stii cum sa gestioneze fluxul negocierii catre a crea relatii de parteneriat cu clientul si vor intelege importanta acestui tip de relatie

- Vor fi capabili sa isi stabileasca eficient obiectivele in negociere si sa le urmareasca prin gestionarea in consecinta a procesului de negociere
- Vor dobandi sau dezvolta abilitati de manevrare a comunicarii, perceptiei si emotiilor in cadrul unei negocieri
- Vor cunoaste strategii de dezamorsare a rezistentei, dezvoltarea unui plan de abordare practica a negocierii in acest context
- Isi vor dezvolta abilitatile de ascultare activa si empatia, aplicate negocierii

#### **STRUCTURA SI DURATA PROGRAM:**

- Durata programului este de **2 zile consecutive + 1 zi follow up** per grupa de cursanti.
- O zi de training contine 6 ore de lucru efectiv, dispuse in **4 sesiuni** de 1 ½ h.

**Agenda zilnica a programului:**

<b>ZIUA 1</b>	<b>ZIUA 2</b>
<b>Sesiunea 1: 9.00 - 10.30</b>	<b>Sesiunea 1: 9.00 - 10.30</b>
<i>Pauza de cafea: 15'</i>	<i>Pauza de cafea: 15'</i>
<b>Sesiunea 2: 10.45 - 12.15</b>	<b>Sesiunea 2: 10.45 - 12.15</b>
<i>Pauza de pranz: 1+1/2 h</i>	<i>Pauza de pranz: 1+1/2 h</i>
<b>Sesiunea 3: 13.45 - 15.15</b>	<b>Sesiunea 3: 13.45 - 15.15</b>
<i>Pauza de cafea: 15'</i>	<i>Pauza de cafea: 15'</i>
<b>Sesiunea 4: 15.30 - 17.00</b>	<b>Sesiunea 4: 15.30 - 17.00</b>

# Negociere

## CONTINUTUL PROGRAMULUI

### NEGOCIERE

MODUL PROGRAM	CONTINUT	EXERCITIU	MATERIALE	TIMP
NEGOCIERE	<b>1. Negocierea o strategie de cooperare eficienta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Definirea a ceea ce inseamna cu adevarat un proces de negociere</li> <li>o Stabilirea unor baze noi pentru procesul de negociere</li> <li>o Identificarea unor metode eficiente de negociere pe baza careia sa se stabileasca relatii de lunga durata</li> </ul>	Exercitiu practic	Suport simulare	Ziua I Sesiunea 1
	<b>2. Negocierea bazata pe principii</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Paradigme ale negocierii</li> <li>o Cele 4 principii fundamentale</li> </ul>	Activitate: „Principiile negocierii”	Suport activitate Puncte tari / puncte slabe	Ziua I Sesiunea 2
	<b>3. Oameni si interese</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Distinctia dintre persoanele implicate si problema in cauza.</li> <li>o Invatarea abilitatilor necesare in lucrul cu oamenii</li> <li>o Exersarea si dezvoltarea abilitatilor necesare pentru a manevra cat mai bine comunicarea, perceptia si emotia atunci cand are loc o negociere.</li> <li>o Identificarea aspectelor ce se afla in spatele pozitilor</li> </ul>	Joc de rol	Suport joc de rol	Ziua I Sesiunea 3



<p><b>4. Concentrarea asupra unor criterii obiective</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identificarea unor metode de abordare a negocierilor atunci cand „ceilalti” sunt mai puternici.</li> <li>○ Tratatrea impasurilor</li> <li>○ Pentru ce imi pot si pentru ce nu pot irosi propria „forta”</li> </ul>	Simulare	Suport simulare	Ziua I Sesiunea 4
<p><b>5. Interese versus pozitii</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ BATNA - analiza SWOT</li> <li>○ Modelul pragului minim - analiza SWOT</li> <li>○ <i>Vizionare film + debrief</i></li> <li>○ Fixare puncte cheie Ziua 1</li> </ul>	Activitate: „Negocieri simulate”	Suport activitate	Ziua II Sesiunea 1
<p><b>6. Generarea optiunilor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Simulare complexa de negociere</li> <li>○ Analiza si debrief</li> <li>○ Obstacole in calea negocierii</li> <li>○ Rolul BATNA in faza de generare a alternativelor</li> </ul>	Prezentari individuale	Suport activitate	Ziua II Sesiunea 2
<p><b>7. Folosirea criteriilor obiective</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Orientarea catre criterii de sustinere</li> <li>○ Pozitionarea laterala in negociere</li> <li>○ Tratatrea situatiilor dificile: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Diferente mari de putere</li> <li>● Partenerul negociaza pozitional</li> <li>● Cand apar trucuri murdare</li> </ul> </li> </ul>	Prezentari individuale	Suport activitate	Ziua II Sesiunea 3
<p><b>8. Tehnici de interogare si “linistea strategica”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Roleplay filmat</li> <li>○ Plan de actiune + Feedback participantii</li> </ul>	Role play	Suport activitate	Ziua II Sesiunea 4