

METODE ȘI TEHNICI de NEGOCIERE



Trainingul de Negociere te ajută să înțelegi în profunzime procesul de negociere, să îți stabilești obiective clare și să alegi strategiile potrivite pentru a obține rezultate avantajoase și relații profesionale solide.

Negocierea eficientă înseamnă mai mult decât obținerea unui acord.

- ▶ Înțelegerea procesului de negociere
- ▶ Stabilirea obiectivelor și a strategiei
- ▶ Direcționarea negocierii către rezultate win-win
- ▶ Gestionarea intereselor, pozițiilor și obiecțiilor
- ▶ Transformarea negocierii în oportunitate de relaționare

**OBIECTIVE CLARE
STRATEGII EFICIENTE
COMUNICARE
CONTROL EMOȚIONAL
REZULTATE WIN-WIN**

APLICA ACUM!

+40 21 252 51 82

str. Agricultori 37-39, Sect 2, Bucuresti



training@codecs.ro | www.codecs.ro

OBIECTIVE

Parcurgerea acestui program va permite participanților

- ▶ Să înțeleagă procesul de negociere;
- ▶ Să identifice strategii eficiente de negociere;
- ▶ Să conștientizeze rolul și impactul atitudinii în negociere;
- ▶ Să stabilească obiectivele negocierii și modul de abordare în funcție de acestea;
- ▶ Să facă distincția persoană - problemă;
- ▶ Să identifice interesele din spatele pozițiilor și să le gestioneze eficient;
- ▶ Să orienteze negocierea către rezultat de tip câștig-câștig;

COMPETENȚE ACOPERITE

La finalul cursului, participanții își vor dezvolta capacitatea de a:

- ▶ gestiona fluxul negocierii pentru a construi relații de parteneriat;
- ▶ stabili clar obiectivele și urmări atingerea lor în procesul de negociere;
- ▶ folosi mai eficient comunicarea, percepția și emoțiile în negociere;
- ▶ dezamorsa rezistența și construi un plan practic de negociere;
- ▶ aplica ascultarea activă și empatia în interacțiunile de negociere

METODE ȘI TEHNICI DE NEGOCIERE

Sectiunea 1 Fundamentele negocierii

- ▶ Ce este negocierea și cum funcționează procesul
- ▶ Etapele unei negocieri eficiente
- ▶ Rolul obiectivelor și al pregătirii
- ▶ Atitudinea potrivită în negociere

Sectiunea 3 Comunicare și gestionarea rezistenței

- ▶ Rolul comunicării în negociere
- ▶ Ascultarea activă și empatia
- ▶ Gestionarea obiecțiilor și a rezistenței
- ▶ Percepții, emoții și controlul conversației

Sectiunea 2 Poziții, interese și strategii

- ▶ Diferența dintre poziții și interese
- ▶ Cum identifiți miza reală a negocierii
- ▶ Alegerea metodelor și strategiilor potrivite
- ▶ Adaptarea în funcție de context

Sectiunea 3 Identificarea nevoilor și experiența clientului

- ▶ Direcționarea negocierii către câștig-câștig
- ▶ Separarea persoanei de problemă
- ▶ Construirea relației prin negociere
- ▶ Negocierea ca oportunitate de parteneriat