

## Curs NEGOCIEREA sau ARTA DE A REUSI

**Cursul se desfasoara LIVE ONLINE**  
**3 Aprilie 2021 ( 1 zi – 8 ore de curs )**

**Motto:** „In viata nu primesti ceea ce meriti, primesti ceea ce negociezi!”

Importanța unei negocieri eficiente nu se limitează doar la tratate internaționale sau situații de criză. Negocierea poate asigura obtinerea de rezultate mai bune pentru întreaga organizatie, deoarece **un contract in care se castiga un plus de 5%** impacteaza munca a zeci sau sute de oameni implicati in finalizarea acestuia, avand un impact direct asupra beneficiilor organizationale iar pe cale de consecinta poate aduce un beneficiu suplimentar la întreaga cifra de afaceri a organizatiei. Reciproc, lipsa abilitatilor si cunostintelor de negociere poate conduce usor la pierderea permanenta a unor procente din fiecare produs sau serviciu contractat, avand de aceasta data un impact negativ, demotivant atat asupra tuturor lucratorilor cat si asupra întregii organizatii. Organizatiile care au negociatori buni obtin permanent rezultate imbunatatite doar datorita faptului ca „*negociabilele*” aduc permanent beneficii suplimentare in organizatie. **Negociatorii de succes sunt persoane cautate si dorite de orice organizatie**, deoarece dincolo de impactul pozitiv asupra beneficiilor organizationale acestia impacteaza pozitiv cultura organizationala si pot dezvolta cunostintele si abilitatile personalului. Pe de alta parte, prezenta unor buni negociatori in organizatie limiteaza pierderile produse de o slaba negociere sau lipsa de negociere. Astfel, dezvoltarea unei culturi in negociere asigura un dublu beneficiu : aduce procente in plus la castigurile organizatiei si elimina pierderile datorate negocierii de slaba calitate.

În lumea afacerilor, **abilitatea de a negocia cu succes este o îndemânare foarte râvnită** iar exercițiile de negociere dezvoltă un nivel mai profund de înțelegere a regulilor implicate într-un conflict și introduc un set de abilități de viață, care pot fi utilizate în nenumărate situații de afaceri și personale.

Acesta este un curs util, ***recomandat pentru toti managerii de proiect și întreprinzătorii care doresc să se asigure că fac o afacere buna***, deoarece a fi negociator necesita o combinatie de abilitati tehnice, de management de proiect, leadership si evident de negociere alaturi de abilitatile de business in vederea luarii celor mai bune decizii. Cursul explorează principalele concepte și teorii ale negocierii fiind orientat asupra procesului de negociere, face un scurt tur al lumii negocierilor și furnizeaza o prezentare sistematică a unei palete largi de subiecte de negociere. Cursul abordeaza cele mai reprezentative puncte de importanță și de interes dintr-o negociere, cum ar fi teorii și concepții, strategii si procese de negociere de bază și anumite situații conjuncturale, furnizand cursantilor posibilitatea de a pune imediat în aplicare tehnicile si tacticile prezentate și de a obtine rezultate mai bune în situațiile de negociere viitoare.

***Capacitatea de negociere este valoroasă pentru managerii de proiect si antreprenori***, deoarece abilitățile dezvoltate prin practicarea negocierilor dezvoltă aptitudini de gândire critică, competențe analitice și abilități de comunicare eficiente.

Participarea la un curs de negociere te învață să faci o deschidere credibilă, respectând o serie de pași, pe care sa-i aplici în următoarea negociere pe care o ai și sa obții rezultate mai bune. Într-o negociere obținerea rezultatelor se poate face imediat. Dacă respecti o strategie poti să câștigi un 1% doar pentru că l-ai cerut. Poti învăța o serie de tehnici si tactici și sa obții permanent rezultate mai bune.

Ideea este că toți negociem tot timpul, deci suntem negociatori. Sunt aproape sigur ca deja știți cate ceva despre negociere, desi s-ar putea să nu aveți o abordare eficientă și sistematică a subiectului si mai exista posibilitatea sa credeti ca aveți un sentiment intuitiv cum să faceți acest proces. Negocierea este pur și simplu un schimb între oameni în scopul satisfacerii nevoilor lor, deci dacă aveți orice nevoie și trebuie să implicați pe altcineva pentru a obtine ceva, un anumit rezultat, atunci trebuie să negociați.

**În esență, ceea ce dorim să facem în acest curs este să vă ridicam coeficientul de negociere.** Pentru a vă face mai conștienți de nenumăratele situații în care într-adevăr puteți negocia, scopul nostru este de a vă oferi o perspectivă complet nouă asupra lumii din jurul vostru. Nu numai că veți găsi negocierea în situații în care nu ați crezut niciodată că este posibil, dar veți obține mult mai mult din negocierile voastre (multi dintre participanti din seriile anterioare ale cursului de negociere ne-au comunicat ca au reusit sa-si amortizeze costul cursului chiar dupa prima negociere iar cei care si-au negociat salariul i-si amintesc permanent cu placere de acest curs).

În spatele obtinerii unor rezultate competitive ca si manager de proiect aveti nevoie de o serie de abilitati si competente. Negocierea este una dintre acestea, iar importanta cunoasterii si utilizarii strategiilor, tehnicilor si tacticilor de negociere apare într-un proiect inca din primele zile: negocierea pachetului salarial ca si manager de proiect, negocierea pentru structura echipei, negocierea cu fiecare membru al echipei, negocierea cu ceilalti participanti la proiect (contractori, subcontractori, furnizori de materiale si servicii ... etc.). Tot ceea ce urmeaza sa se intample in proiect depinde de succesul primilor pasi iar cunoasterea negocierii este un fundament important in obtinerea succesului.

Dacă nu știi unde vrei să ajungi, este puțin probabil că vei ști să te oprești odată ce ai ajuns acolo. Aceasta este probabil una dintre primele lecții pe care le învățăm ca manageri de proiect. Cam același lucru se întâmplă și în negociere. Este obligatoriu să știi în permanență care îți este poziția pentru a evalua dacă ai reușit să obții ceea ce îți dorești. Mai mult, abilitatea de a vedea situația așa cum o vede cealaltă parte, să știi care este poziția celuilalt într-o negociere este important pentru a înțelege ce vă aduce împreună și ce vă desparte si indiferent cât de dificil ar fi acest lucru, este una dintre cele mai importante abilități pe care le poate avea un negociator.

Pentru a lua decizia de a participa (sau nu) la acest curs este util sa va ganditi la ultimile situatii in care ati fost pusi sa negociati ceva (un cost, o oferta, un contract, o vanzare, o cumparare, niste termeni sau conditii de furnizare de produse sau servicii, salariul, ... etc.) si apoi sa incercati sa va raspundeti la cateva intrebari esentiale:

- Pot sa identific situatiile in care sunt într-o negociere (formala sau informala) ?
- Pot sa vad „cat ai clipi din ochi” **peisajul** si sa recunosc **actorii** dintr-un scenariu de negociere?
- Stiu ce trebuie sa fac pentru **a planifica o negociere** ?
- Pot sa stabilesc usor, cu acuratete, ceea ce ma aduce impreuna si ceea ce ma desparte de partea adversa?
- Pot sa stabilesc usor elementele care conduc la **starea de conflict** într-o negociere?
- Stiu sa-mi identific **pozitia** in cadrul unui proces de negociere ?
- Pot sa identific si sa stabilesc care este **interesul** meu in negociere ?
- Stiu sa identific **variabilele** si importanta acestora într-o negociere?
- Pot sa identific si sa-mi stabilesc **o strategie de negociere** ?
- Conosc **stilurile** de negociere si stiu ce stil sa-mi aleg într-o negociere ?
- Care sunt **tehnicele si tacticile** pe care le cunosc ? Stiu **cand** si **cum** sa le utilizez?
- Cum pot sa aleg situational cele mai potrivite **tehnici si tactici** ?
- Cunosc **pasii** dintr-un proces de negociere ?
- Stiu cum sa abordez un „ **NU** „ sau „**acest pret este prea mare**” într-o negociere?
- Stii si poti sa-ti reglezi **atitudinea** si sa-ti concentrezi **perceptiile** si orientarea catre luarea deciziilor?

***Dacă răspunsul la o singură întrebare este NU, trebuie să știi că deja în multe dintre negocierile la care ai participat ai pierdut (fie că ai fost conștient sau nu, că ai fost într-o situație de negociere).***

Negocierea este un proces dinamic de ajustare prin care două părți, fiecare cu obiectivele sale proprii, discută pentru a ajunge la o înțelegere mutual satisfăcătoare pe baza interesului comun. Ca să vă sporiti eficacitatea, va trebui să treceti dincolo de anumite prejudecati simple despre negociere. Ca să vă realizați scopurile propuse aveți nevoie de cunoștințe temeinice și testate despre negociere. Acesta este motivul pentru care am organizat acest curs care, pe lângă faptul că este deosebit de util vă ajută să obțineți de cele mai multe ori un avantaj competitiv important. Acest curs este structurat astfel încât să parcurgă atât elementele teoretice cât și abordări practice de negociere, care să vă ajute să abordați cu succes situațiile în care sunteți puși să negociați.

Cursul **Negocierea în Avantaj** permite o abordare practică a situațiilor ce pot apărea în cadrul proiectelor și contractelor și vă arată cum puteți utiliza anumite strategii, tehnici și tactici de negociere pentru a obține un avantaj competitiv, dar și pentru eliminarea problemelor potențiale cu care vă puteți confrunța. Puteți deprinde un set de competențe care vă vor întări suportul pentru dezvoltarea profesională. Veti învăța cum să gândiți abordări optime pentru a obține cele mai bune rezultate, să generați răspunsuri inovative la problemele cu care vă confrunțați și cum să fructificați toate oportunitățile.

### CONTINUTUL CURSULUI :

#### **Conceptul de negociere**

- Definiții comune
- Noțiuni de bază
- Modele structurale
- Alternativele procesului de negociere

#### **Tipuri de negociere**

- Castig – Castig
- Castig – Pierdere
- Pierdere – Castig
- Pierdere – Pierdere

#### **Principii în negociere**

#### **Strategii și Tactici de negociere**

- Strategii distributive
- Strategii integrative
- Tehnici și tactici de negociere (exemple)

#### **Stiluri de negociere**

- Stilul personal de negociere
- Stilul francez
- Stilul rus
- Stilul chinez
- Stilul țărilor islamice
- Stilul brazilian
- Stilul indian

#### **Procesul de negociere**

- Pregătirea strategiei
- Schimbul de informații
- Deschiderea și acordarea concesiilor
- Închiderea și obținerea angajamentului

#### **Etapele procesului de negociere**

#### **Negocierea contractelor**

- Participanții
- Documentele contractuale
- Procedurile de negociere
- Strategii de negociere a contractelor
- Strategia, Tactica și Tehnica
- Fazele procesului de negociere a contractelor
  - o Planificarea negocierii
  - o Cunoașterea reciprocă
  - o Declararea scopurilor și a obiectivelor
  - o Începerea procesului de negociere
  - o Exprimarea dezacordului și a conflictului
  - o Reevaluarea și compromisul
  - o Înțelegerea sau Acordul de Principiu

#### **Practici frecvent utilizate în procesul de negociere**

- o Practica “standard”
- o Practica “faptul implinit”
- o Practica “termene limita”
- o Disimularea
- o Practica “retragerea aparentă”
- o Practica “omul bun și omul rău”
- o Autoritatea limitată
- o Tehnica negocierii “în felii”

Utilizarea Analizei Tranzacționale în negocieri

**SCOPUL si OBIECTIVELE CURSULUI de NEGOCIERE**

Dupa finalizarea cursului, participantii vor putea :

- Sa poata sa identifice situatiile in care trebuie sa negocieze
- Sa determine formatul si locatia sesiunilor de negociere
- Sa evalueze ce avantaje poate sa aiba asupra partenerului de negociere
- Sa determine strategia de negociere
- Sa prioritizeze clauzele de interes si alternativele posibile
- Sa identifice termenii pe care ii va negocia
- Sa stabileasca obiectivele si alternativele acceptabile
- Sa determine tehnica si tacticile de negociere
- Sa obtina un acord

**DATE ORGANIZATORICE**

**Perioada: 3 Aprilie 2021 ( 1 zi / 8 ore )**

Cursul are o durata de **8 ore** (4 module a cate 2 ore fiecare), include training (cursuri in sala) si exercitii practice pentru intelegerea si deprinderea unor tehnici.

Cursul se desfasoara in **LIVE ONLINE**.

**Cost Curs : 880 Lei (Fara TVA) / participant include:**

**Pachet de curs:** Manuale de Curs; Documente Sablon (template); Materiale suport; Caiet de Curs; Mapa customizata, Pixuri, Certificat de Participare ...etc. ;

**Relatii suplimentare despre cursuri puteti gasi la :**

**[www.project-management-romania.ro](http://www.project-management-romania.ro)**

**sectiunea CURSURI**

sau contactati **[Departamentul de Administrare Cursuri](#)** la

**Telefon: 0744-618240, 0744-639025**

**e-Mail: [cursuri@europroiect.ro](mailto:cursuri@europroiect.ro);**

Pentru inscrieri, descarcati si completati **FORMULARUL de INSCRIERE**

**[Click AICI - pdf](#) sau [Click AICI - word](#)**

si transmiteti prin fax : 0239-619578 sau mail **[cursuri@europroiect.ro](mailto:cursuri@europroiect.ro)**