**NEGOCIERE**

Negocierea este un proces complex care necesită abilități de comunicare, înțelegere și gândire strategică. Cursul nostru combină diverse instrumente de învățare, inclusiv jocuri de rol, exerciții și chestionare, care facilitează construirea unor baze solide de principii și abilități comune și susține dezvoltarea unor competențe individuale esențiale în fundamentarea unei echipe de negocieri dinamice și eficiente.

În timpul acestui curs, participanții vor învăța cum să gestioneze situațiile dificile și încărcate de tensiune, cum să construiască relații de încredere cu partenerii de negociere și cum să creeze o filozofie și un mod de gândire menit să crească performanța. Metoda de abordare a acestui training este learning by doing, combinând experiența, debriefing-ul și teoretizarea pentru o înțelegere profundă și aplicabilă în practică.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **SUBIECTE** | **OBIECTIVE** | **PUNCTE CHEIE** |
| Introducere și prezentare a scopului sesiunii  Obiective/ Icebreaker | Prezentarea sesiunii, crearea contextului, cunoașterea participanților | Introducere și bun venit  Story telling pentru introducerea în program  Comunicarea aspectelor de logistică/administrative/timing  Icebreaker de cunoaștere/Evaluarea așteptărilor participanților – Așteptări – Frici – Cu ce putem contribui |
| Completarea chestionarului | •Familiarizarea cu chestionarul  •Conștientizarea importanței cunoașterii propriului profil | •Completare profile  •Explicare background științific  •Discutii  •Puncte cheie pentru fiecare profil  •Puncte cheie din profilul personal care pot fi utilizate într-o negociere  •Arii de îmbunătățire  • |
| Contextualizarea comportamentelor și reacțiilor personale în circumstanțe profesionale specifice | •Aplicarea profilelor de personalitate în funcție de diferitele contexte | Ajustarea abordării clientului în funcție de profil comunicațional al interlocutorului  Îmbunătățirea punctelor slabe și valorificare punctelor tari  Întrebări care contextualizează diferite comportamente în funcție de profil  Discutarea reacțiiilor  Situații ipotetice abordate diferențiat |
| Activități de ofertare și studii de caz pentru aplicarea cunoștințelor într-un context practic | •Îmbunătățirea capacității de a aplica cele învățate în contexte reale de viață profesională | Debriefing și discuții de grup pentru consolidarea înțelegerii și aplicarea cunoștințelor în viitor. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| •Arta Negocierii | Colectarea informațiilor și realizarea unui tablou cât mai realist  Înțelegerea diferitelor tipuri de negociere și a comportamentelor frecvent întâlnite | Înțelegerea procesului de negociere, de la dorința inițială până la obținerea rezultatului dorit  Identificarea diferitelor tipuri de negociere și a caracteristicilor lor specifice  Cunoașterea stilurilor de negociere, inclusiv lupta și cucerirea, acomodarea, retragerea, compromisul și colaborarea  Învățarea unor tehnici eficiente de tratare a obiecțiilor în cadrul negocierii  Examinarea comportamentelor și tendințelor comune în procesul de negociere |
| •Inchiderea | Conștientizarea importanței adaptării stilului de negociere și influențării în funcție de partenerul de conversație. | Conștientizarea importanței negocierii în viața cotidiană și identificarea celor mai întâlnite situații în care se poate aplica  Analiza și discutarea strategiilor de negociere, inclusiv Lose-Lose, Lose-Win, Win-Lose și Win-Win  Înțelegerea etapelor-cheie ale negocierii, inclusiv planificarea și pregătirea, discutarea, propunerea, negocierea propriu-zisă și finalizarea acordului. |