

Umijeće poslovnog pregovaranja - Kako da postanem dobar pregovarač?

Informacije o instrukturu

Instruktor(i)

1. Nerka Jugo

Email

njugo@bih.net.ba

Lokacija i dostupnost

Sarajevo, bilo kad

Biografija instruktora (link):

Poslovni savjetnik (međunaravno certificirani menadžment konsultant) i trener poslovnih vještina, PCM-a, M&E i ličnog razvoja, mentor poduzetnicima i poslovnim početnicima. Radeći kao samostalni konsultant od 2001. u potpunosti okrenuta tržištu, bila je u prilici upoznati sva tri sektora (privatni, javni i civilno društvo), spoznati i razumjeti probleme svakog kao i mogućnosti međusobne saradnje i komunikacije. Time je postigla dobru umreženost unutar B&H, ali i regiona Jugoistočne Evrope. Učesnici njenih edukacija su bili: mladi, osjetljive kategorije stanovništva, marginalizirane grupe, ali i menadžment timovi i stručni saradnici u kompanijama, uposlenici javnih institucija, strane organizacije (edukacija na engleskom)...

Opšte informacije o kursu

Opis kursa Pregovaranje je vještina koju trebamo u raznim situacijama i prilikama. Zasniva se na umijeću komuniciranja i kao i sve vještine učimo ih dok smo živi. Ali, to je i svojevrsan zanat, sa svojim pravilima i iskustvenim spoznajama. Što više prakticiramo pregovaranje to su nam i rezultati sve bolji. Kurs je osmišljen na način da ponudi potrebna znanja, ukaže na neophodne vještine i pokaže kroz praktičan rad mogućnosti svakog učesnika da se razvije u uspješnog pregovarača.

Ciljevi:

- Usvojiti osnove uspješnog pregovaranja
- Upoznati se sa strategijom i taktikom uspješnog pregovaranja
- Razumjeti proces pregovaranja
- Prepoznati i razumjeti svoj pregovarački stil
- Potaknuti razvoj potrebnih vještina dobrog pregovarača
- Napraviti lični plan usavršavanja pregovaračkih vještina

Očekivani rezultati:

- Sposobnost prepoznavanja pregovaračkih situacija

- Razumijevanje vlastitih snaga i nedostataka u ulozi pregovarača
- Spremnost na učešće u pregovorima i vođenje pregovaračkih timova
- Unaprijedene vještine pregovaranja - kada reći NE!
- Usvojena win-win strategija pregovaranja

Neophodni materijali/oprema

Računar, projektor, flip chart, radni papiri za vježbanje, prostor sa stolom za simulaciju pregovora

Poželjni materijali/oprema

Wifi, dvije povezane prostorije za odvojeni rad dvije grupe (tokom pripreme za simulaciju)

Raspored

Sedmica	Tema	Literatura	Vježbe
Prvi dan	<u>OSNOVE PREGOVARANJA</u> <ul style="list-style-type: none"> - Zašto i kada pregovarati? - Profil uspješnog pregovarača - Vještine pregovaranja, komunikacija (verbalna/neverbalna), umijeće slušanja, postavljanje pitanja) - Izgradnja povjerenja i razumijevanja - Prepoznavanje šta druga strana želi i očekuje - Pozicije vs interesi 		Test: Koji ste tip pregovarača? Vježba: Umijeće slušanja Diagram potreba/ očekivanja
Drugi dan	<u>PROCES PREGOVARANJA</u> <ol style="list-style-type: none"> (1) Priprema: Planiranje pregovaračke strategije (2) Pregovaranje: Ključne taktike za uspjeh (3) Zaključivanje 	<ol style="list-style-type: none"> 1. George Siedel, University of Michigan: Negotiating for Success: Essential Strategies and Skills 2. D. R. Gilbert „Kako unaprediti svoje pregovaračke vještine“ (http://www.knjizara.com/pdf/135832.pdf) 	Praktični rad na Studiji slučaja

Sedmica	Tema	Literatura	Vježbe
	(4) pregovora Simulacija pregovora		
	III INDIVIDUALNI/LIČNI PLAN RAZVOJA PREGOVARAČKIH VJEŠTINA		