



# POSLOVNO PREGOVARANJE

## **Radionica je namijenjena:**

managerima / direktorima, voditeljima prodaja i voditeljima timova, prodajnim predstavnicima i djelatnicima u nabavi; odnosno program je namijenjen svim djelatnicima u poduzeću koji u kontaktima sa svojim kupcima / partnerima sudjeluju u procesu pregovaranja.

## **Koristi – nakon radionice bit ćete u mogućnosti:**

- jasno razumjeti proces poslovnog pregovaranja i uvjeta za postizanje prihvatljivog sporazuma za obje strane
- samostalno izvoditi ključne pregovaračke procese; od pripreme pregovaranja u kojima se postavlja cilj i određuje strategija pregovaranja, preko taktika, pa sve do zaključka pregovaračkog procesa
- prepoznati i pripremiti "pravi odgovor" na različite pregovaračke taktike
- upoznati svoj pregovarački "profil", te poboljšati svoju pregovaračku komunikaciju
- izraditi akcijski plan za bolja buduća pregovaranja

**Trajanje radionice:** 3 dana



## **Cilj radionice:**

je obraditi sva događanja u kojima je na putu do uspjeha potrebno koristiti posebna pregovaračka znanja i vještine; osnovna pretpostavka programa je da se uspjeh može postići aktivnim sudjelovanjem obje pregovaračkih strana što omogućuje kratkoročan i dugoročan uspeh.

## **Glavne teme radionice:**

- uvod i ciljevi radionice
- što je pregovaranje
- proces pregovaranja
- pripreme za pregovore
- strategije u pregovaranju
- stvari na koje treba misliti u pregovaranju
- osobni akcijski plan