

# Poslovno pregovaranje

(trajanje radionice – 3 dana)

## POLAZNICI:

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

## CILJEVI RADIONICE:

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 samo aktivnim sudjelovanjem obiju pregovaračkih strana što omogućuje i kratkoročan i dugoročan uspjeh.

## SADRŽAJ RADIONICE:

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

## KORISTI OD RADIONICE:

- 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