



POSLOVNO PREGOVARANJE – I

“CORE“ PROGRAM USPJEŠNOG POSLOVNOG PREGOVARANJA

PROGRAM/SADRŽAJ TRENINGA

Kompetentni pregovarači dobro se pripremaju za pregovaranje ali zadržavaju i fleksibilnost tijekom pregovora jer znaju da priprema, koliko god temeljita bila, ima svoja ograničenja. Stoga nastavljaju “učiti“ i za pregovaračkim stolom. Testiraju svoje pretpostavke postavljajući odgovarajuća pitanja i iznoseći razne prijedloge, istovremeno koristeći vještinu aktivnog slušanja pozorno prateći reakcije i odgovore druge strane. Stvaraju percepciju kod druge strane što je moguće u pregovorima te daju i zahtjevaju ustupke na ispravan način, koristeći odgovarajuće vještine. Prepoznaju ne-adekvatne taktike i metode koje koristi druga strana te se postavljaju na odogovarajući način naspram pristupa druge strane pregovorima, uzimajući u obzir karakter pregovaračke situacije. Sve u svemu postižu dobre rezultate koristeći adekvatnu strategiju i taktike u vođenju pregovora koje proizlaze iz razumjevanja same biti pregovaranja, razumjevanja pregovaračke situacije i procesa pregovaranja te dobre pripreme.

S.M.A.R.T. - WIN model/koncept pregovaranja je model koji daje sustavna znanja i vještine u području pregovaranja, a menadžmentu služi i kao alat za vođenje ljudi. To uključuje elemente poput: usvajanje odgovarajućeg modela za strategiju pregovaranja, usvajanje “formalnih“ pregovaračkih znanja i vještina, usvajanje alata za vođenje, evaluaciju i unapređivanje pregovora te mjerila uspješnosti pregovaranja. Na temelju toga možemo očekivati da će se u velikoj većini pregovaračkih situacija koristiti odgovarajuća strategija, pristup, metode i taktike, a rezultati pregovora biti bolji. Samo u tom kontekstu biti će moguće i odgovarajuće učenje na temelju iskustva, i stoga smatramo da kompanije trebaju usvojiti/razviti odgovarajući strateški pristup procesu pregovaranja.

Ovaj intenzivni dvodnevni trening stavlja naglasak na ključna znanja i vještine koje kompetentni pregovarači moraju imati ako žele uspješno pregovarati. Namijenjen je svima koji su svjesni da kompetentnim pregovaranjem mogu ostvarivati bolje rezultate u poslovanju, kao pojedinci i kao organizacije.



Dojmovi sudionika treninga

“Pregovaranje je tema o kojoj svi sve znamo (a nije nogomet), ali nakon ovakvog seminara otkrivamo koliko smo nesprenni za ovaj neizostavan dio bilo kojeg posla. Idealan omjer teorije, primjera i praktičnih treninga.“

*Tomislav Blagaić,
Direktor izdavaštva i poslovnih skupova / Liderpress d.o.o.*

“Radi se o iskustvu koje mi je omogućilo sagledavanje pregovaračkih situacija iz jedne druge, objektivnije perspektive u kojoj se mogu sagledati dobre i loše stvari koje sam dosad radio. Isto tako primjeri koje smo prošli omogućili su nam da osjetimo i primijenimo teoriju koja na taj način nije ostala samo slovo na papiru. Nadam se da će takvih i sličnih predavanja biti i u budućnost jer stvarno omogućuju razvoj na drugačijem nivou koji je teško dobiti u sredini koja ima svoju rutinu.“

*Marko Jurman,
Menadžer prodaje i uvoza / Filix d.o.o.*



SADRŽAJ TRENINGA (Dvodnevni trening, od 9 do 17h)

Možemo li pregovarati uspješnije?

Uvod u S.M.A.R.T. – WIN program pregovaranja

- Individualna vještina – Korporativna kompetencija; Logika pregovaračke "igre"; ...
- Pregovaračke situacije; Distributivni/Integrativni karakter pregovaračkih situacija
- Razmatranje pristupa pregovorima; Dileme u pregovaranju
- Osnovni S.M.A.R.T. - WIN koncept/model/pristup pregovaranju

Pregovaranje za pregovaračkim stolom

- Proces i nastojanja pregovarača za pregovaračkim stolom:
 - Uokvirivanje i preuokvirivanje; Učenje o drugoj strani; Stvaranje percepcije kod druge strane; Kreiranje i prisvajanje vrijednosti; Zaključivanje dogovora
- Ključni pregovarački koncepti:
 - Alternative – BATNA; Minimum očekivanja/točka odustajanja; Zona mogućeg dogovora – ZOPA; Kreiranje vrijednosti kroz razmjenu; Posljedice ako nema dogovora

Poslovni slučajevi: Distributivna/Integrativna pregovaračka situacija

- Priprema – Igra uloga – Interaktivna analiza/diskusija poslovnih slučajeva
- Važni aspekti procesa distributivnog pregovaranja
- Važni aspekti procesa integrativnog pregovaranja
- Razlike u odvijanju procesa pregovaranja za pregovaračkim stolom
 - Iznošenje prve ponude – Kako odgovoriti na prvu ponudu, kako daleko ići sa zahtjevima
 - Učinkovito pogađanje/cjenkanje u distributivnom pregovaranju
 - Učinkovito davanje ustupaka u integrativnom pregovaranju
 - Uobičajene pregovaračke greške

Empatija i asertivnost; Vještine slušanja i postavljanja pitanja

- Svrha postavljanja pitanja, vrste pitanja, princip postavljanja pitanja, zlatna pravila
- Zašto slušati, razlozi ne slušanja, pretpostavke pomnog slušanja
- Obraćanje pažnje, interpretacija rečenog, razjašnjavanje, sumiranje

Ne/Manipulativne taktike

- Sagledavanje mogućih taktika – 3 kategorije
- Kada, kako i zašto se koristite
- Kako najbolje odgovoriti na taktike primjenjene od druge strane
- Najčešće korištene taktike

Još ponešto; Pregled S.M.A.R.T. – WIN modela; kratki rezime treninga

- Win – win; win – lose ili ipak nešto drugo
- Uspješno pregovaranje – Sposobnost – Proaktivan pristup
- Cjeloviti S.M.A.R.T. – WIN model/koncept
- Poslovno pregovaranje II - korak dalje u izgradnji pregovaračkih kompetencija

LOGIKA PREGOVARAČKE "IGRE"

– ANALIZA – PRIPREMA – PREGOVORI – ANALIZA – PRIPREMA – PREGOVORI –

Dalje od pregovaračkog stola

Za pregovaračkim stolom

Možemo razumjeti igru (pregovaranje)

Pregovori imaju strukturu i procese

Struktura i procesi utječu na strategiju

Struktura i procesi se mogu oblikovati

"Igra" za stolom ima predvidljiv slijed

Na tijek "igre" za stolom možemo utjecati

"Seminar je snažan poticaj za kvalitetno strukturiranje i pripremu pregovaranja na profesionalnom nivou koji mogu značajno pojačati snagu nastupa pregovaračkog tima i firme koje tim zastupa."

Roko Budulić,
Rukovoditelj prodaje / Končar – GIM

"Trening Poslovno Pregovaranje – I je vrlo koristan za unapređivanje vještina pregovaranja, posebice u teorijskom dijelu u kojem su izbjegnuta loša načela na koja sam nailazio u literaturi. Posebno me se dojmio prikaz vođenja pregovora s gledišta suprotne strane u pregovorima, što smatram da uvelike može pomoći u osmišljavanju strategije poslovnoga pregovaranja. Svakako ću naučeno iskoristiti i u vlastitome poslovanju."

Franjo Bušić,
CEO / Potomac d.o.o.

"Seminar je bio koristan i na neki način nudi sistematizirano gradivo o poslovnim pregovaranju, a posebne pohvale upućujem za praktičan dio seminara koji pregovaračima pruža pogled na vođene pregovore s pozicije suprotne strane, što u stvarnim pregovaračkim situacijama nije slučaj."

Branimir Šopar,
Voditelj razvoja i planiranja / Ferokotao d.o.o.

"Jako mi se sviđa koncept treninga, znači naglasak na praktični dio, odnosno radionice, a ne samo pusta teorija. Pristup radionicama je odlično postavljen, tu prvenstveno mislim na ulogu promatrača, iz koje se dobije dobar uvid s objektivne strane na greške kojih sami nismo svjesni. Mislim da trening treba svakako nastaviti u tom smjeru. Također mislim da je dobro da je na radionicama individualni pristup, znači svaki sudionik osobno ima priliku pregovarati, a ne samo grupno kao što je slučaj na nekim drugim treninzima. Nemam nikakvih primjedbi, vrlo sam zadovoljna dobivenim."

Ivana Brnčić, dip. oec.,
Poslovi nabave / Končar – MES d.d.

"Vrlo koristan trening iz poslovnog pregovaranja. Posebno zanimljive i poučne bile su simulacije stvarnih situacija kroz uloge pregovarača ili promatrača. Svakako preporučujem!"

Valter Beaković,
Direktor / Agenor automatika d.o.o.

INFO O DATUMIMA ODRŽAVANJA, RASPOLOŽIVIM MJESTIMA I PRIJAVAMA ZA TRENING NA:

- ikatanic@pregovaranje.com
- www.pregovaranje.com

Copyright © Ivica Katanić