



POSLOVNO PREGOVARANJE – II

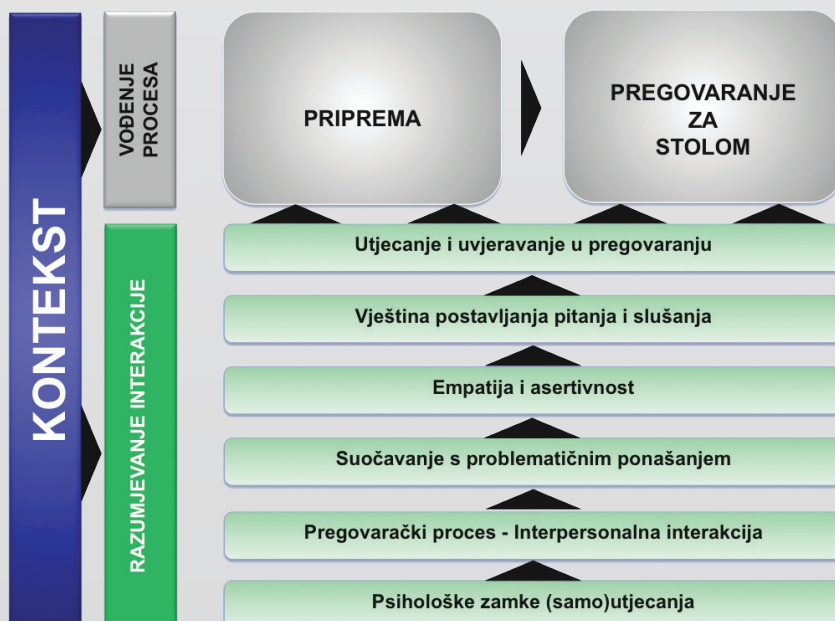
NAPREDNI PROGRAM USPJEŠNOG POSLOVNOG PREGOVARANJA

PROGRAM/SADRŽAJ TRENINGA

Pregovaranje je još uvijek jedna od rijetkih funkcija koja je u velikom broju kompanija ostala izvan konteksta standardizacije poslovnih procesa. Često na razini cijelog sustava nema niti jasnih smjernica za osnovne korake o tome što razmatrati u planiranju strategije pregovaranja, kako se pripremiti za vođenje pregovora za pregovaračkim stolom te kako voditi same pregovore. Stoga su rezultati pregovora nešto što još uvijek prvenstveno ovisi o pretpostavljenoj vještini samih pregovarača, iako većini pregovarača nedostaje neophodno formalno znanje i potrebne vještine, te se stoga naglasak uvelike stavlja na "iskustvo". U tom kontekstu izostaje učenje i unapređivanje znanja i vještina na temelju pregovaračkih situacija u kojima se sudjeluje, jer nema podloge za efikasnu analizu pregovora u kojima pojedinci i timovi sudjeluju. To se snažno odražava na konkurentnost i profitabilnost, a da kompanije toga nisu niti svjesne.

Kako bismo razriješili te nedostatke, a i kako bi se mogli sve uspješnije snalaziti u raznim pregovaračkim situacijama nakon usvajanja ključnih znanja i vještina uspješnog vođenja pregovora, neophodno je naučiti kako primijeniti cijeli S.M.A.R.T. – WIN model/sistem. Potrebno je to kako bismo mogli identificirati i otkloniti barijere koje stoje na putu uspješnog vođenja pregovora te kako bi konstantno mogli unapređivati pregovaračke vještine. Stoga napredni trening podučava kako stvarati uvjete/prilike za postizanje optimalnih rezultata u pregovaranju, jer uspješni pregovarači stvaraju uspjeh tako što u obzir uzimaju sva bitna obilježja za svaku pregovaračku situaciju u kojoj se trebaju naći. Oni izbjegavaju pristup koji se fokusira samo na odvijanje pregovora za pregovaračkim stolom, jer je to samo dio sveobuhvatnog pristupa pregovaranju. Oni znaju da su potezi koji se povlače dalje od pregovaračkog stola neizostavan i bitan dio uspješnog pregovaračkog procesa. Isto tako svjesni su da na osobnoj razini pregovarača može postojati niz barijera koje treba razumjeti kako bi se prevladale s ciljem uspješnog pregovaranja.

Ovaj napredni program fokusira se na daljnje usvajanje i usavršavanje pregovaračkih znanja i vještina koje su potrebne za uspješno snalaženje u bilo kojem tipu poslovnog pregovaranja. Daje dobar okvir za učinkovito učenje iz iskustva i za konstantno unapređivanje vještina. Cilj mu je zaokružiti cijeli S.M.A.R.T. – WIN model kako bi se kao takav mogao koristiti na razini cijele organizacije. Namijenjen je onima koji su sudjelovali na Poslovnom pregovaranju – I.



Dojmovi sudionika treninga

"Za kvalitetan i efikasan rad kako pojedinca tako i tima pregovaranje je jedan od ključnih faktora u zaključanju bilo koje vrste posla. Za napredak u tom smjeru svakako bih preporučio pohađanje S.M.A.R.T. – WIN programa koji na vrlo pristupačan način kroz teoriju i praksu približava poslovno pregovaranje svakom sudioniku treninga."

Veljko Drakulić
Managing Director | BonLine d.o.o.

"Trening smatram izuzetno korisnim kako zbog teoretskog osvrta na stilove, tehnike i taktike, tako i zbog praktičnog dijela, nakon kojeg se dobiva feedback, koji za svakog pregovarača izostaje u stvarnom poslovnom okruženju. Ovo je ujedno bila i prilika za razmjenu raznih iskustva sudionika u kontekstu raznih pregovaračkih situacija, što daje dodanu vrijednost treningu."

Denis Zlatić
Direktor odjela logistike | Imunološki Zavod



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

S.M.A.R.T. – WIN koncept u razmatranju kompleksnijih pregovaračkih situacija

- Razumijevanje kompleksnijih struktura i procesa u pregovaračkim situacijama
- Razmatranje interesa svih strana uključenih u pregovore (internih i eksternih dionika)
- Prevladavanje barijera koje se javljaju u strukturi, kod pregovarača i u procesu pregovaranja
- Planiranje odgovarajuće pregovaračke strategije, taktika i drugih poteza u jednostavnim i kompleksnijim situacijama kako bi uspješno vodili proces pregovaranja
- Priprema za "kompleksnije scenarije" kako bi efikasno mogli realizirati vlastite interese

Poslovni slučajevi: "Multiparty" pregovaranje

- Priprema – Igra uloga – Interaktivna analiza/diskusija poslovnog slučaja
- Karakteristike pregovaranja kada je uključeno više strana
 - Izgradnja koalicija
- Razumijevanje dinamike pregovora u koje je uključeno više strana i kako im pristupiti
 - Planiranje slijeda uključenosti dionika/događanja

Utjecanje i uvjeravanje u pregovaranju

- Kreiranje kredibiliteta, povjerenja i uspostavljanje pozitivne atmosfere u pregovorima
- Uokvirivanje i preuokvirivanje
- Moć – Snaga – Prevaga
- Norme, standardi i pravila; Postavljanje agende; Kontrola informacija
- Pregovaranje iz pozicije slabijeg – mogućnosti osnaživanja svojih pozicija kako bi postigli zadovoljavajuće rezultate

Poslovni slučajevi: Timsko pregovaranje

- Priprema – Igra uloga – Interaktivna analiza/diskusija poslovnog slučaja
- Karakteristike timskog pregovaranja; Podjela uloga i usklađenost tima

Poslovni slučajevi: Pregovaranje u konfliktnim situacijama

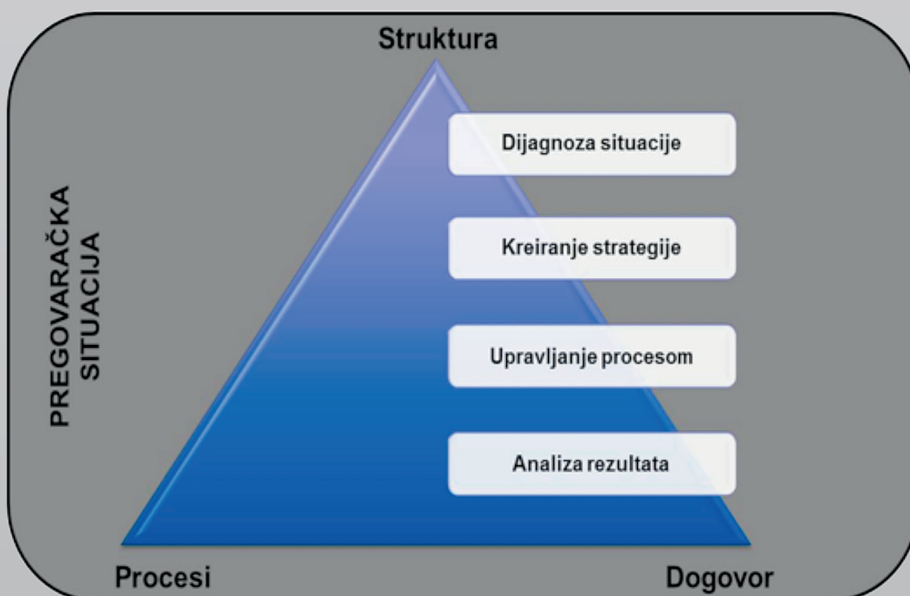
- Priprema – Igra uloga – Interaktivna analiza/diskusija poslovnog slučaja
- Karakteristike razrješavanja/upravljanja jednostavnijim konfliktima

Važni aspekti inter-personalne interakcije

- Prevladavanje inter-personalnih barijera
 - Problematično ponašanje: suočavanje s iracionalnošću, nepovjerenjem, ljutnjom, prijetnjama, ...
 - Psihološke zamke negativnog samoutjecanja (ili kada racionalnost zakaže)

S.M.A.R.T. – WIN model/koncept kao organizacijski (menadžment) alat

- Diskusija poslovnih slučajeva sudionika (opcija za otvorene treninge; obavezno za "In-house" treninge)



"Sviđa mi se kako je trener sintetizirao razna područja u jedan vrlo kvalitetan univerzalni program. Od svih benefita jedan bih istaknuo kao najvažniji. Naime, kako se u seminaru radi puno praktičnih case-eva/role play simulacija u kojima se sudjeluje kao kupac, prodavač ili promatrač (definitivno najbolja uloga!) dobije se osjećaj kako stvari trebaju teći, kako to treba izgledati kada imaš know-how."

Berislav Vidaković
Area Manager | Končar D&ST d.d.

"U svom radu susrećem se svakodnevno s pregovaranjem i ovaj trening mi je pomogao da bolje shvatim sam proces pregovaranja u teoriji i praksi. Najveću korist dobio sam vježbajući pregovaranje kroz igru uloga i simulaciju pregovaračkih situacija. Toplo bih preporučio ovaj trening svakome tko se susreće s pregovaranjem."

Branko Labinac
Član uprave | Agenor automatika d.o.o.

"Smatram kako je trening bio vrlo koristan i dobro osmišljen. Posebno mi je bio zanimljiv praktični dio gdje se naknadnom analizom zadataka točno moglo vidjeti koje su to greške koje smo radili i sugestije trenera na koji način ih izbjeći."

Antun Tunuković
Inženjer prodaje | Đuro Đaković Kotlovi d.o.o.

"Poslovno planiranje te praćenje poslovnih procesa postali su standard u poslovanju u svim segmentima, međutim, jedan vrlo važan segment poslovanja, poslovno pregovaranje, nekako je zaobiđen u tim procesima standardizacije poslovnih procesa. Trening g. Katanića pokriva upravo taj aspekt u poslovanju koji nedostaje u postizanju poslovne izvrsnosti. Napokon trening u pravom smislu riječi."

Vjenceslav Pukšec
Voditelj programa | KONČAR – MES d.d.

"Nakon 15 godina rada i pregovaranja s hrvatskim i inozemnim partnerima bio sam uvjeren kako sam već poprilično izgradio svoje pregovaračke vještine. Slušajući teoretski dio treninga sagledao sam svoje greške u procesima pregovaranja kojih uopće nisam bio svjestan. Praktični dio treninga - igra uloga, omogućio mi je bolje shvaćanje samog pregovaračkog procesa, a ponajviše važnost kvalitetne pripreme. Priručnik S.M.A.R.T. - WIN Pregovaranje, koji smo dobili na treningu postao je moj najvažniji alat u pripremi i vođenju pregovora. Velika preporuka svima koji su zainteresirani za uspješno poslovno pregovaranje."

Tomislav Ivir
Direktor | Spark Promotions HR d.o.o.

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

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