



# PREGOVARANJE – KORPORATIVNA KOMPETENCIJA

## TRENING PROFESIONALNOG POSLOVNOG PREGOVARANJA ZA VIŠI MENADŽMENT

### MOŽEMO LI PREGOVARATI USPJEŠNIJE?

Iako ishod velike većine pojedinih pregovora, gledajući ih zasebno, nema “presudan” utjecaj na poslovanje kompanija, stotine (tisuće) pregovora koje zaposlenici neke kompanije poduzme tokom godine ima, zajednički, enorman utjecaj na strategiju, konkurentnost i profitabilnost kompanija.

Međutim, 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.

Sa **S.M.A.R.T. - WIN modelom/konceptom** pregovaranja primjenjujemo drugačiji pristup. To 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 predstavlja koncentrirani program koji obuhvaća najvažnije aspekte pregovaranja koji se proučavaju na treninzima “Poslovno pregovaranja I/II”. Namijenjen je prvenstveno visokom i višem menadžmentu (članovima uprava/nadzornih odbora; generalnim/ izvršnim direktorima, direktorima prodaje/marketinga/nabave/financija/proizvodnje te drugom visokom i višem menadžmentu) koji želi dobiti praktična znanja i alate za vođenje ljudi u području poslovnog pregovaranja.*



### Dojmovi sudionika treninga

*“Inspirativan, zanimljiv i dinamičan trening. Koncept treninga omogućava značajan osobni angažman. Također, kroz teorijsko znanje i uloge promatrača drugih pregovaračkih skupina, dobiva se dobar uvid, koje su zamke i prilike u pregovaračkom procesu.”*

*Zrinka Kos  
Direktor poslovnog područja | Tekstilpromet d.d.*

*“Izuzetno kvalitetan i svrhovit trening, sa širokim uvidom u različitu problematiku i rješenja u procesu pregovaranja. Predavač s lakoćom animira polaznike, a u kombinaciji s vlastitim primjerima i praktičnim osvrtima kvalitetno prenosi svoje znanje i iskustvo. Široki spektar tema pokrivenih u teoretskom dijelu podržan je kvalitetnim poslovnim slučajevima/igrom uloga gdje sami sudionici imaju mogućnost kvalitetnog uvida u proces pregovaranja i moguće vlastite propuste.”*

*Željko Beker  
Direktor | Akton d.o.o.*



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

#### Možemo li pregovarati uspješnije? -

##### Uvod u S.M.A.R.T. - WIN koncept pregovaranja

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

##### PREGOVARANJE ZA PREGOVARAČKIM STOLOM

- Proces i nastojanja pregovarača za pregovaračkim stolom
- Ključni pregovarački koncepti
- Empatija i asertivnost
- Vještina postavljanja pitanja i slušanja

##### 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
  - Uobičajene pregovaračke greške

##### Ne/Manipulativne taktike

- Kada, koje, kako i zašto se koristite i kako odgovoriti na njih

##### Poslovni slučajevi: “Multyparty“ pregovaranje“

- Priprema – Igra uloga – Interaktivna analiza/diskusija poslovnog slučaja
- Karakteristike pregovaranja kada je uključeno više strana

##### Utjecanje i uvjeravanje u pregovaranju

- Kreiranje povjerenja i uspostavljanje pozitivne atmosfere u pregovorima
- Uokvirivanje i preuokvirivanje; Moć – Snaga – Prevaga
- Norme, standardi i pravila; Postavljanje agende; Kontrola informacija

##### Timsko pregovaranje

- Karakteristike timskog pregovaranja

##### Pregovaranje u konfliktnim situacijama

- Karakteristike razrješavanja/upravljanja konfliktima

##### Važni aspekti inter-personalne interakcije

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

##### Još ponešto i kratki rezime S.M.A.R.T. - WIN modela

- Win – win; win – lose ili ipak nešto drugo
- Uspješno pregovaranje – Sposobnost – Proaktivan pristup

*“Bilo je zanimljivo i korisno, na momente i jako poučno. Iako sam već čitala knjige o pregovaranju tek mi je sad jasno zašto su bile tako suhoparne: kroz vježbe u ‘srazu’ s drugima i sobom vidjela sam koliko još moram učiti. Ono što posebno odlikuje ovaj trening je mogućnost promatranja drugih polaznika u pregovorima – studijama slučaja, što je dragocjen izvor učenja. Želite li profesionalno i pametno pregovarati ovaj je trening vaš prvi izvor.”*

Andreja Pavlović

Senior Consultant, H&P Group CSR Director | Hauska&Partner

*“Trening ‘Pregovaranje – Korporativna kompetencija’ daje sveobuhvatan uvid u kompetentno poslovno pregovaranje. S.M.A.R.T. - WIN model/koncept pregovaranja je izvrstan alat visokom i višem menadžmentu za vođenje ljudi u području poslovnog pregovaranja. Svakako za preporuku!”*

Dario Srhoj

Voditelj izvoza/ Export Manager | COMCEL – ZAGREB d.o.o.

*“Dvodnevni trening je bio ne samo zanimljiv nego i vrlo primjenjiv u stvarnom svijetu. Ivica očito ima veliko iskustvo, zna kako ga prenijeti i fokusirati polaznike treninga na ono što je bitno. Preporučio bih trening menadžerima velikih korporacija ali i malih tvrtki jer su upravo takvi odnosi nerijetko za pregovaračkim stolom.”*

Gorjan Agačević

Voditelj projekata | Studio Revolucija

*“Pregovaranje - Korporativna kompetencija“ je odličan koncept teorijskog znanja u kombinaciji sa praktičnim dijelom koji prati ovaj trening te intenzivno naglašava propuste kojih nismo niti svijesni a činimo ih u pregovaranju. Naravno, svi mi znamo sve o pregovaranju, ali kad treba zaigrati igru tek tada dođe do ispadanja. Ovaj trening će vas, upravo podsjetiti na davno stečeno znanje te upozoriti na individualne greške koje trebate ispraviti.”*

Samir Kovačević

Direktor izvoza | Dilj d.o.o.

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

- [ikatanic@pregovaranje.com](mailto:ikatanic@pregovaranje.com)
- [www.pregovaranje.com](http://www.pregovaranje.com)

Copyright © Ivica Katanić

*“By far, the most common and costly mistakes in negotiation take place before talks even begin. Interestingly, the problem is usually not faulty preparation, but lack of preparation altogether! Under the false assumption that negotiation is “all art and no science,” most people fail to prepare adequately for negotiation. When coupled with the belief that the “real action” begins at the bargaining table, even smart, thoughtful, and motivated people walk into substantive negotiations ill-prepared.”*

Max H. Bazerman