



Vještine pregovaranja

Svrha: Trening za vještine pregovaranja može biti ključan za razvoj efikasnih komunikacijskih i pregovaračkih sposobnosti koje su korisne u mnogim profesionalnim i osobnim situacijama

Ishodi učenja: Polaznici će nakon treninga steći razumijevanje ključnih vještina i tehnika potrebnih za *win-win* pregovaranje te razumjeti sve komponente pregovora i odlike dobrih pregovarača

Trajanje: 2 dana

Preporučeni broj polaznika po grupi: 10-12

Metode učenja: predavanje s diskusijom, igre uloga, simulacije, grupni rad, mapiranje i analiza

Sadržaj radionice:

- Definiranje pojama pregovaranja i važnost u poslovnim i osobnim interakcijama
- Pojmovi „win“ i „lose“ u pregovorima i vrste pregovora
- Faze pregovora
- Pripreme za pregovore - mapiranje varijabli, BATNA, postavljanje ciljeva i strategija
- Rasprava – verbalna i neverbalna komunikacija u pregovorima, aktivno slušanje, postavljanje otvorenih pitanja, potvrđivanje razumijevanja i jasno izražavanje stavova i interesa
- Pregovaračke tehnike i taktike - postavljanje okvira, pregovaranja po principu davanja i uzimanja, stvaranje alternativa i rješavanje konflikata
- Zastoji u pregovorima, „WAP“ („Walk away point“) trenutak
- Teške situacije tijekom pregovaranja, poput pregovaračkih blokada, emocionalnih reakcija ili agresivnih taktika
- Demonstracija tehnika asertivnosti, empatije i fleksibilnosti u takvim situacijama
- Primjeri iz realnog poslovnog okruženja i načini otklanjanja izazova
- Simulacije i uloge: pregovaračke igre
- Evaluacija naučenog sadržaja edukacije – usmena i pismena

Aktivnosti nakon treninga:

- Vođenje evidencija prisutnosti
- Po dogovoru s klijentom follow-up aktivnosti nakon treninga – projektni zadaci, podsjetnici, preporučena literatura, članci i sl.
- Povratna informacija nadređenim osobama ili razvojnim stručnjacima o sudjelovanju polaznika na radionici, zapaženim ponašanjima te preporukama za daljnji razvoj