

Veštine pregovaranja za menadžere

Otkrij!

*Umetnost i nauka veštine pregovaranja sa
Tim Cullenom sa Univerziteta Oksford!*

Kome je obuka namenjena?

Obuka je namenjena:

- višim menadžerima na rukovodećim pozicijama u preduzeću
- zaposlenima u sektoru prodaje, marketinga i razvoja poslovanja
- direktorima / rukovodiocima kadrovske službe, službe nabavke i drugih službi u preduzeću
- pravnicima.

Kakvu ću korist imati od obuke?

Ova obuka će vam omogućiti da unapredite sposobnost uspešnog pregovaranja. U toku obuke imaćete prilike da otkrijete koje su vaše prednosti i slabosti kao pregovarača. Obuka će promeniti vaš način razmišljanja o sopstvenom pristupu procesu pregovaranja, ali i o ponašanju drugih učesnika u tom procesu. Pomenuto će vam pomoći u rešavanju svih onih situacija koje zahtevaju da budete vešt pregovarač – bilo da je reč o poslu, privatnom životu ili odnosima sa ljudima uopšte.

Kakvu će korist od obuke imati moje preduzeće?

Nakon završene obuke steći ćete znanja i veštine koje će vam pomoći da uspešno i bez teškoća pregovarate, odnosno postignete saglasnost sa kolegama u preduzeću, ali i ostvarite bolje poslovne rezultate izvan njega – u poslovnom odnosu sa klijentima, kupcima, dobavljačima, regulatornim telima i javnim institucijama. Veštine i znanja koja steknete u toku obuke moći ćete da primenite u svim vrstama pregovora – na lokalnom, državnom i međunarodnom nivou, bez obzira na broj učesnika u procesu pregovora.

Trajanje i program obuke

Vreme trajanja obuke je jedan dan.

Program obuke se temelji na aktivnom učešću polaznika, analizama slučaja, diskusiji i simulaciji različitih situacija igranjem uloga (role-play).

Šta ću naučiti u toku obuke?

Na kraju obuke vi ćete naučiti kako da:

- Primenite pet veština koje su od ključnog značaja za uspešno pregovaranje (prikupljanje informacija, donošenje odluka, sposobnost uveravanja drugih ljudi i ostvarivanja uticaja na njih, inovativnost i implementacija strategije).
- Prepoznate koji su interesi obeju strana u procesu pregovaranja i utvrdite put ka uspešnom okončanju pregovora.
- Identifikujete i otklonite mogućnost nastanka grešaka koje su posledica načina razmišljanja, kako vašeg tako i drugih ljudi, a koje mogu skupo koštati.

Veštine pregovaranja za menadžere

Ko je predavač?



Tim Cullen je jedan od vodećih predavača u svetu u oblasti veština i nauke pregovaranja. Posедуje dugogodišnje praktično iskustvo i član je kolegijuma poslovne škole *Saïd Business School* na Univerzitetu Oksford gde je šef Katedre za realizaciju Seminara o pregovaranju. Kao predsednik kompanije *Executive Leadership Faculty*, Tim Cullen je zadužen za realizaciju predavanja koja su, pre svega, namenjena zaposlenima u kompanijama i državnim institucijama. Zahvaljujući svom bogatom iskustvu i izuzetnom poznavanju ove oblasti, Tim Cullen je nastupao i održao veliki broj predavanja u više od 30 vodećih univerziteta u svetu. Bio je Šef spoljnih poslova u Evropskoj kancelariji Svetske Banke u Parizu 1984. Vratio se u Vašington kao Glavni Portparol Banke i Direktor odeljenja za odnose sa javnošću. Osim pomenutog, Tim Cullen je veliki poznavalac prilika u našem regionu i autor je knjige „Jugoslavija i svetska banka“.