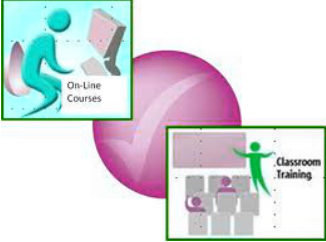


	Curs : Tehnici de negociere
	Descriere ocupatie : Indiferent daca : • Dorim sa facem o achizitie sau sa vindem la un pret avantatajos • Dorim sa fim mai persuasivi • Dorim sa scriem un articol sau o scrisoare de vanzari sau de parteneriat • Dorim sa incheiem o intelegere cu un partener de afaceri • Dorim sa solicitam sprijinul pentru un proiect personal Este nevoie sa cunoastem si sa utilizam secretele artei de a negocia pentru a obtine intotdeauna exact rezultatul dorit. Tehnicile de Negociere ne ajuta sa schimbam minti, sa convingem inimi, sa obtinem mai mult decat ne putem imagina . A invata sa stapanesti abilitatile de negociere inseamna sa iti deschizi toate usile in viata.
	Scopul cursului : Intelegerea procesului de negociere si stabilirea obiectivelor si strategiilor care permit intrarea intr-o negociere Obiective cursului : • Intelegerea procesului de negociere • Identificarea metodelor si strategiilor eficiente de negociere • Constientizarea rolului si impactului atitudinii in negociere • Stabilirea obiectivelor negocierii si a modului de negociere in functie de acestea • Intelegerea distinctiei dintre persoana si problema • Identificarea intereselor in spatele pozitiilor si gestionarea acestora • Deprinderea tehnicilor de directionare a negocierilor catre un rezultat de tip castig-castig • Transformarea negocierilor in oportunitati de constructie a relatiei • Identificarea caracteristicilor diverselor tipuri de clienti si strategii de abordare in negociere
	Grup Tinta : • Orice persoana care este interesata sa se perfectioneze in arta negocierii • Persoanelor implicate directe in activitatea de vanzari • Companiilor • Persoanelor care vor rezultate mai bune in vanzari sau negociere

	Personalului middle si top management care negociaza contracte, clauze, vanzari,cumparari,parteneriate
	Competente dobandite : - Sa gestioneze fluxul negocierii pentru crearea relatiilor de parteneriat cu clientul si intelegerea importantei acestor relatii - Sa stabileasca eficient obiectivele intr-o negociere si sa urmareasca atingerea lor prin gestionarea procesului de negociere - Sa dobandeasca sau sa-si dezvolte abilitatile de comunicare, perceptie si gestionare a emotiilor in cadrul unei negocieri - Sa cunoasca strategii de dezamorsare a rezistentei - Sa-si dezvolte abilitatile de ascultare activa si empatia, aplicate in procesul de negociere
	Tematica : 1. Conceptul de negociere 2. Modelul comunicării în negocieri 3. Abordarea sistemică a unei negocieri pe baza teoriilor motivaționale (NADA) — nevoi, dorințe, așteptări și aspirații 4. Limbajul nonverbal în negociere 5. Convenții specifice unei negocieri 6. Strategii și tactici de negociere 7. Atitudini, principii și comportamente în negocieri 8. Negocieri interculturale 9. Managementul negocierii propriu-zise 10. Evaluarea finală a eficienței procesului de negociere 11. Instrumente de manipulare 12. Listă/îndrumar de greșeli verbale și nonverbale, de atitudine și comportament
	Studii si /sau calificari : Studii medii (Diploma de bacalaureat sau Adeverinta)
	Tip Curs : Perfectionare

	Durata : Varianta 1 in Clasa : 40 de ore (5 zile) Varianta 2 Blended Learning : 6 saptamani Varianta 3 E-Learning : 5 saptamani
	Desfasurare : Varianta 1 in Clasa : 16 ore Pregatire teoretica : Consta in parcurgerea si rezolvarea de exercitii conform programei de curs 24 ore Pregatire practica : Consta in elaborarea unui Studiu de Caz, sub indrumarea formatorilor, in timpul cursului si care va constitui proba practica (proiectul) pentru examinarea finala Varianta 2 Blended Learning : 5 saptamani in format Elearning + parcurgerea unei pregatiri intensive + examenul conform procedurii ANC Varianta 3 E-Learning : 5 saptamani pe platforma online : saptamanal cursantul va avea posibilitatea de a parcurge in ritm propriu modulul teoretic + test saptamanal online + tema saptamanala La final se va sustine examenul final : testul final online + proiectul realizat pe parcursul celor 5 saptamani Cursantii care promoveaza examenul final vor obtine Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING
	Pret : Varianta 1 in Clasa : 750 lei Costul cursului include : Mapa de curs, Suportul de curs in format electronic si pe hartie, Certificatul de Absolvire si Suplimentul descriptiv, Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING, Materiale informative, Taxa de examinare si Pauzele de cafea . Varianta 2 Blended Learning : 400 lei + 250 lei (taxa examinare) Costul cursului include : Mapa de curs, Suportul de curs in format electronic, Certificatul de Absolvire si Suplimentul descriptiv, Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING, Materiale informative, Taxa de examinare si Pauzele de cafea . Varianta 3 E-Learning : 400 lei Costul cursului include : Suportul de curs in format electronic, Diploma de Absolvire din partea ID CONSULTING si Materiale informative .
	Plata : Contravaloarea cursului va fi achitata integral în Contul IBAN : RO82RZBR0000060016535574 deschis la Raiffeisen Bank SA , Agenția Independenței Iasi , copia ordinului de plată prin care s-a achitat taxa de curs va fi trimisa pe adresa de e-mail : office@idconsulting.ro

	Inscriere : Inscrierea participantilor se poate face : - In limita locurilor disponibile, in ordinea primirii documentelor necesare inscrierii - Cel tarziu cu 7 zile inainte de data anuntata pentru inceperea cursurilor Pentru Varianta 1 in Clasa si Varianta 2 Blended Learning : Inscrierea se va face in limita locurilor disponibile (minim 15 participanti – maxim 28) prin primirea de catre organizatori a Formularului de inscriere completat Acte Necesare Inscrierii : - Copie dupa actul de identitate (C.I.sau B.I.) - Copie dupa certificatul de nastere - Copie dupa certificatul de casatorie (in cazul schimbarii numelui) - Copie dupa diploma de bacalaureat - Adeverinta medicala (in original cu mentiunea "clinic sanatos" sau "apt inscriere curs ...") Pentru Varianta 3 E-Learning : Acte Necesare Inscrierii : - Copie dupa actul de identitate (C.I.sau B.I.) - Copie dupa certificatul de nastere - Copie dupa certificatul de casatorie (in cazul schimbarii numelui) - Copie dupa diploma de bacalaureat
	Detalii Suplimentare : Varianta 1 si Varianta 2 : - Grupa minima 15 persoane maxim 28 persoane - Examenul de absolvire (si Pregatirea suplimentara) se va sustine la sediul ID CONSULTING (sau intr-o locatie mentionata in prealabil) si va consta intr-o proba teoretica (test grila) si una practica (proiect – Studiu de Caz) - Prin promovarea examenului de absolvire se obține Certificat de Absolvire ANC impreuna cu Suplimentul descriptiv. Pentru orice alte detalii legate de curs va rugam : Urmariti informatiile de pe site-ul ID CONSULTING Contactati-ne pe de e-mail : office@idconsulting.ro sau la telefon : 0736924359, 0748763228