TRAINING BUSINESS PLANS EVENTS CONSULTING MQC MEDIA MANAGEMENT PROMOTION COACHING TEAM BUILDING ADVERTISING

Learning by doing

MODULE QUALITY CONSULTING

FURNIZOR DE FORMARE PROFESIONALA INSCRIS IN REGISTRUL NATIONAL AL FURNIZORILOR AUTORIZATI, ACREDITAT DE A.N.C.

Cod program: MQC 037

COMPETENTE ANTREPRENORIALE

NEGOCIERE PENTRU ACHIZITORII PROFESIONISTI

Program de perfectionare acreditat de: MMFPSPV, MEN, ANC

CONDITII DE INSCRIERE:

- Completarea si transmiterea pe fax sau e-mail a formularului de inscriere sau incheierea unui contract specific.

Pentru obtinerea **Certificatului de absolvire** se vor transmite urmatoarele documente:
-copie CI,
-copie diploma se studii.

- Locatiile de desfasurare a cursurilor se vor stabili functie de optiunile cursantilor si de locurile disponibile oferite de unitatile hoteliere.
- Module Quality Consulting, organizator al programelor de perfectionare, isi rezerva dreptul pentru schimbari in ceea ce priveste formatorii, intervalele de timp de desfasurare, locatia sau anularea programului daca situatia creata impune acest lucru.

- Formularul de inscriere impreuna cu tematica cursului si oferta programelor tin loc de contract intre parti.

Lector:

Doru CURTEANU, **Doctor in Management, Professional Business Counselor**, Certificat de Washington State University, **Tehnici de training pentru manageri** la IESE Barcelona

DESCRIERE

Acest program se adreseaza persoanelor care se ocupa cu **achizitii/cumparari** din cadrul organizatiilor si isi propune sa va ofere informatii, idei, abilitati si instrumente practice care va vor ajuta sa obtineti **rezultate mai bune** în urma negocierilor la care veti participa.
Programul va va dezvalui **ce anume invata vanzatorii profesionisti** pe care ii veti intalni in activitatea voastra. Veti avea ocazia de a exersa folosirea unor **abordări, tactici şi tehnici eficiente** de negociere.

CONŢINUT

Introducere: Prezentarea programului obiective, metoda de lucru şi clarificarea aşteptărilor participanţilor

Tipuri de negociere şi negociatori: Negocierea distributivă; Negocierea integrativă; Negocierea raţională; Calităţile negociatorului de succes şi auto-evaluare; Exerciţiu pentru înţelegerea avantajelor abordării „win-win"; Cele 5 „reguli de aur" ale negocierii

Pregătirea negocierii: Stabilirea propriilor scopuri şi interese (lista de subiecte de negociere, prioritizarea scopurilor, stabilirea concesiilor de oferit şi de obţinut, stabilirea soluţiilor - poziţiilor de negociere); Evaluarea scopurilor şi intereselor partenerului de negociere (culegerea de informaţii, evaluarea interese ascunse şi a celor personale, anticiparea scopurilor, poziţiilor şi obiecţiilor potenţiale); Stabilirea strategiei de negociere; Marja de negociere; Pregătirea argumentelor, tacticilor şi tehnicilor posibil de utilizat

Deschiderea negocierii: Construirea unei prime impresii pozitive; Sincronizarea-adaptarea la interlocutor; Păstrarea autenticităţii; Utilizarea imaginilor şi a exprimării pozitive pentru a comunica persuasiv; Folosirea limbajului corpului; Deschiderea discuţiei; Evitarea cuvintelor care irită; Folosirea întrebărilor

Derularea negocierii: Urmărirea strategiei de negociere; Argumentarea; 35 de Tactici şi tehnici de negociere; Cum se pot evita capcanele vanzatorilor profesionişti; Abordarea negocierii cu parteneri dificili şi incorecţi; Sursele puterii în negociere şi cum putem inversa raportul de forţe în negociere

Încheierea negocierii: 4 reguli pentru abordarea cu succes a pretextelor şi obiecţiilor; 5 metode de manipulare a obiecţiilor; Semnale şi tehnici de încheiere; Realizarea protocolului negocierii sau a contractului

Învăţare prin acţiune: Exerciţiu complex de negociere pentru accelerarea transferului în practică a abilităţilor şi tehnicilor învăţate

FOARTE IMPORTANT!

Participantii la program vor primi **Diplome de Participare** eliberate de MQC.
Certificatul de absolvire cu recunoastere nationala, obtinut in urma evaluarii finale va avea titulatura: **"COMPETENTE ANTREPRENORIALE".**

MODULE QUALITY CONSULTING S.R.L.
C.I.F. RO 18687323; J29/1109/19.05.06; Str. Petrolistilor nr. 25, cod postal: 105300 Boldesti-Scaeni
Tel./fax: 0244 / 212 020; 0244 / 210 518; mobil: + 40 729 089 974; +40 0730 083 989; + 40 0730 084 989;
e-mail: office@mqconsulting.ro, www.mqconsulting.ro