



HARVARDSKA ŠKOLA B2B PREGOVARANJA

25 GODINA ISKUSTVA U OBUCI MENADŽERA

1. PRINCIPIJELNO PREGOVARANJE

PREGOVARANJE

- Zašto pregovaramo?
- Holistički pristup pregovaranju
- Harvardski pristup pregovorima

5 KLJUČNIH PRINCIPA U PREGOVORIMA

- Varijable u pregovorima
- Zone Of Possible Agreement (ZOPA)
- “Crvena linija”
- Vrednost u pregovorima
- Best Alternative To Negotiated Agreement (BATNA)

4 KLJUČNA PRAVILA U PREGOVORIMA

- Odvajanje ljudi od problema
- Fokus na interese, a ne na pozicije
- Opcije povoljne za obe strane
- Objektivni kriterijumi

TIPOVI PREGOVARAČA

- Razlikovanje 4 tipa pregovarača
- Analiza sopstvenog tipa
- Kako pristupiti svakom tipu pregovarača?

KOMUNIKACIJA

- Komunikacioni model
- Efektivno postavljanje pitanja
- Aktivno slušanje i kontrola procesa pregovora
- Uticaj emocija na pregovore
- Uticaj neverbalne komunikacije u pregovorima

SIMULACIJE

- Simulacije pregovaračkih situacija
- Analize simulacija
- Feedback

2. NAPREDNO PREGOVARANJE

NAPREDNE STRATEGIJE PREGOVARANJA

- Kreativno rešavanje problema
- Pregovaranje zasnovano na interesima
- Pregovaranje u kriznim situacijama

TAKTIČKE VEŠTINE U PREGOVARANJU

- Upravljanje dinamikom moći
- Taktike za stvaranje vrednosti
- Korišćenje tišine kao taktike
- Taktike za povećanje percepcije vrednosti

KOMUNIKACIONE VEŠTINE ZA NAPREDNE PREGOVARAČE

- Složenija pitanja i odgovori
- Neverbalna komunikacija na visokom nivou
- Upravljanje grupnim pregovorima

PREGOVARAČKI ALATI

- Koncept principijelnog pregovaranja
- Napredni alati u pregovorima
- Razvijanje pregovaračkih scenarija
- Upotreba BATNA-e
- Procena i upotreba ZOPA-e

SIMULACIJE

- Simulacije pregovaračkih situacija

- Analize simulacija
- Feedback

3. PREGOVARANJE OKO CENE (“CENKANJE”)

PREGOVARANJE OKO CENE

- Zašto pregovaramo o ceni?
- Psihologija cene
- Osnovni principi pregovaranja o ceni

STRATEGIJE ZA PREGOVARANJE O CENI

- Priprema za pregovaranje o ceni
- Taktike snižavanja cene
- Tehnike povećanja vrednosti
- Kreativne metode za postizanje dogovora

KOMUNIKACIJA U PREGOVORANJU OKO CENE

- Veštine postavljanja pitanja
- Aktivno slušanje u pregovorima o ceni
- Uticaj neverbalne komunikacije
- Manipulacija glasom

TAKTIKE U PREGOVORANJU O CENI

- Anchoring (“Usidranje cene”)
- “Cenkanje”
- Upravljanje tišinom
- Kalibrisana pitanja

SIMULACIJE

- Simulacije pregovaračkih situacija
- Analize simulacija
- Feedback

4. SIMULACIJE

Kompletan trening je baziran na posebno dizajniranim simulacijama za pregovaranje. Svaka simulacija traje 3h i sastoji se od tri dela: priprema simulacije, sama simulacija, analiza simulacije.

Postoje različite vrste simulacija: pregovori oko cena i uslova, teški pregovori, agresivni pregovori, pregovori sa velikim KAM-ovima, pregovori više zainteresovanih strana, kompleksni pregovori, pregovori u nabavci.

Simulacije se prilagođavaju svakoj kompaniji i delatnosti pojedinačno.

PRIPREMA SIMULACIJA

- Priprema pregovaračkih scenarija
- Uloge i odgovornosti učesnika
- Postavljanje ciljeva i strategija

SIMULACIJE

- Primena različitih pregovaračkih stilova
- Upotreba praktičnih pregovaračkih alata
- Pregovaranje u timu
- Sklapanje dogovora

ANALIZA SIMULACIJA

- Evaluacija pregovaračke simulacije
- Zajednička diskusija
- Feedback

MCB METODOLOGIJA



Program i simulacije po metodologiji Harvardske škole pregovaranja



50% vremena provodimo u simulacijama pregovaranja



Konkretna primera u sketorima: prodaja, nabavka, HR, finansije, marketing, menadžment, IT



HARVARDSKA ŠKOLA B2B PREGOVARANJA



Ustanička 189, 11050 Beograd
+381 11 3047 126, +381 63 8500 991
office@mcb.rs, www.mcb.rs



#mcbbeograd

www.cfo-kongres.rs
www.sales-kongres.rs
www.factory-kongres.rs
www.hrm-kongres.rs
www.masterclass.rs