

Mercuri International

KAKO DA POSTANEM BOLJI PREGOVARAČ

JESTE LI SPREMNI ZA PREGOVORE?

Program je namenjen unapređenju pregovaračkih veština boljim razumevanjem različitih faza pregovaračkog procesa i savladavanjem načina ponašanja u svakoj od njih. Ovaj put učenja, dakle, učesnike osposobljava da u potpunosti kontrolišu pregovaračke procese u kojima učestvuju.





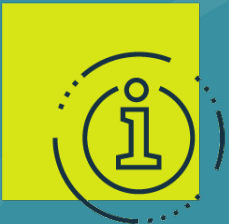
UČESNICI

Svi profesionalci koji se bave prodajom i koji žele da unaprede svoje taktike pregovaranja i tako postanu uspešni pregovarači.



TRAJANJE LICENCE : 6 meseci

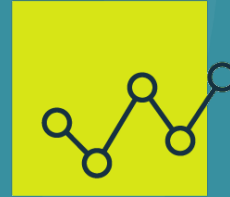
(sadržaj se može pregledati neograničen broj puta za vreme trajanja licence)



OSTALE INFORMACIJE

Put učenja podrazumeva jednu od tri varijante:

1. Online sadržaje
2. Online sadržaje i 2 implementacijske radionice
3. Online sadržaje, 2 implementacijske radionice i 2 individualna koučinga



PREGLED OBUKE

Korak 1: Uvod u pregovaranje

Korak 2: Priprema za pregovaranje

Korak 3: Diskusija u pregovorima

Korak 4: (Virtuelna) implementacijska radionica*

Korak 5: Vežbanje "win-win" situacije

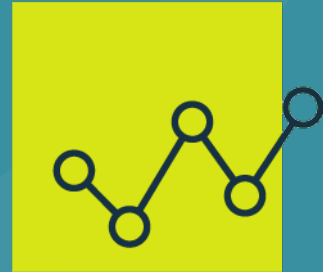
Korak 6: Postizanje pogodbe

Korak 7: (Virtuelna) implementacijska radionica*

Korak 8: Finalna vežba i sertifikacija

Korak 9: 2 individualna koučinga*

***Opciono**



OPIS PUTA UČENJA

KORAK 1: UVOD U PREGOVARANJE

Ključne tačke – kako da postanem bolji pregovarač?

Učesnici otkrivaju kako da postanu bolji pregovarači fokusirajući se na razumevanje strukture pregovaračkog procesa, analizu faza pregovora i identifikujući ključne kompetence za povećanje efikasnosti tokom pregovora.

Proces pregovaranja

Učesnici uče kako da pregovore posmatraju kao proces, a ne kao događaj. Oni jačaju svoje veštine profesionalnog načina postavljanja tema za razgovor i kontrolisanja toka i rezultata brojnih pregovaračkih sastanaka u tom procesu.

Modul – Pronađite svoj pregovarački stil

Učesnici se upoznaju sa različitim stilovima pregovaranja i otkrivaju svoj pregovarački stil kroz ovaj interaktivni i motivišući modul.



KORAK 2: PRIPREMA ZA PREGOVARANJE

U ovom koraku se upoznaju s komponentama koje su od najvećeg značaja za uspešnu pripremu pregovora, a sve sa ciljem da postanu sigurni i svesni prostora za eventualne ustupke.

Konkretno, nakon ovog modula će moći da:

- Primene pet principa tzv. Koncepta pregovaranja s Harvarda;
- Analiziraju varijabilne komponente koje se odnose na troškove i vrednosti;
- Odrede svoje potrebe i želje, definišu strategiju i steknu osećaj o tome gde bi njihov posao mogao da se završi;
- Identifikuju u kojoj su meri interesi njihovog kupca kompatibilni s interesima njihove kompanije kompanije.



KORAK 3: DISKUSIJA U PREGOVORIMA

Pregovarači često samo prolete kroz ovu fazu procesa, ali ne i uspešni pregovarači! Pregovaranje je u uskoj vezi s krajnjim rezultatom poslovnog dogovora, ali i sa njegovom percepcijom. Učesnici otkrivaju kako da tokom ove faze diskusije razviju svoj kredibilitet fokusirajući se na:

- Ključne informacije za pregovore;
- Izgradnju pravih odnosa;
- Razumevanje vrednosti pregovaračkih elemenata;
- Razjašnjenje stavova i interesa.

Samoprocena

Učesnici testiraju svoje veštine koristeći se interaktivnim kviz modulom kako bi saznali da li su spremni za sledeći korak.



KORAK 4: (VIRTUELNA) IMPLEMENTACIJSKA RADIONICA*

Trajanje: 1,5h

Broj učesnika: max 12

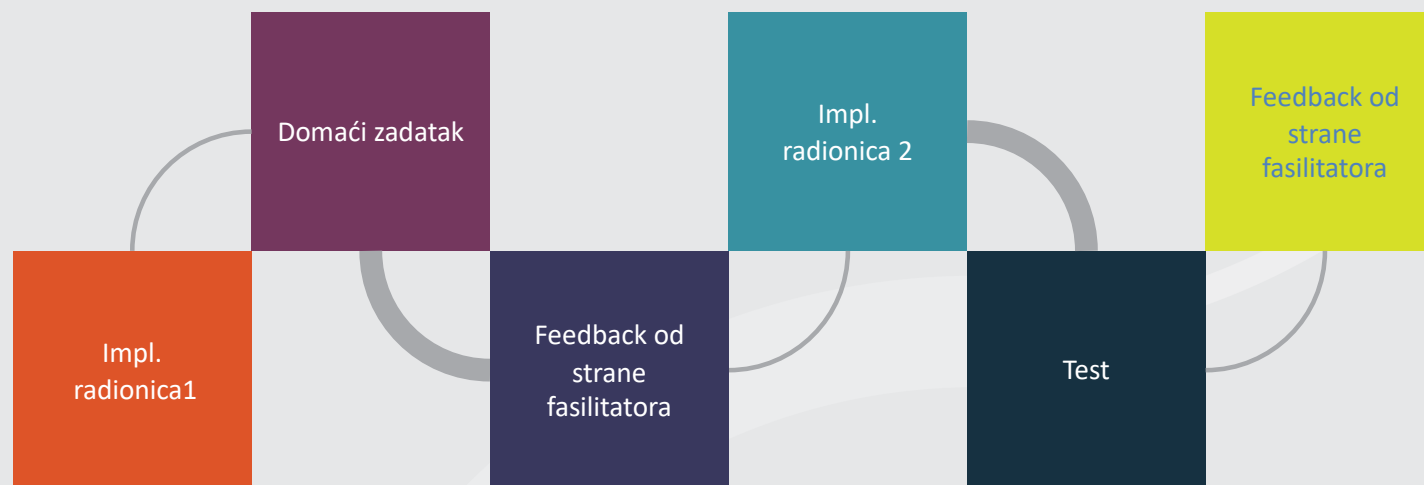
Cilj: Primena stečenih znanja i veština u praksi, sticanje samopouzdanja u pripremi za pregovore.

*Napomena: Radionice su namenjene provežbavanju stečenih znanja na primerima učesnika i deo su naprednijih paketa puteva učenja.

*Opciono



ORGANIZACIJA IMPLEMENTACIJSKIH RADIONICA



Impl. radionica 1:

Teorija, Diskusija,
Vežba i domaći zadatka

Trajanje :2 h.

Domaći zadatak i

feedback:

Rad na domaćem zadatku
i individualni feedback

Impl. radionica 2:

Ponavljjanje, Q&A, Vežbe,
Deljenje najboljih praksi

Trajanje: 2 h.

Test i feedback

KORAK 5: VEŽBANJE „WIN-WIN“ SITUACIJE

U ovoj fazi pregovora bi prodavci trebalo da imaju jasnu predstavu o svojoj vrednosti za kupca, hitnosti primene njihovog rešenja, promenljivim i fiksnim komponentama pregovora, kao i o položaju kupca i njegovim interesovanjima. Ova faza učesnicima omogućava da testiraju svoje razumevanje kroz sledeće tačke:

- Kako stići do zone mogućeg dogovora, tj. do tzv. ZOPA (Zone of Possible Agreement).
- Tehnika „Ako... onda“.
- Kako razumeti signale kupca.
- Procena ravnoteže snaga.

U ovoj fazi učesnici uče I kako se u pregovorima koristi „ne“.



KORAK 6: POSTIZANJE POGODBE

Postizanje dogovora

U ovom poslednjem koraku pregovaračkog procesa učesnici otkrivaju kako da postignu konačni dogovor koji se zasniva na dobroj pripremi, diskusiji i obostranom razumevanju situacije, stavljajući fokus na:

- Taktike koje mogu da koriste dok se bave svojim kupcima,
- Programe koje koriste kupci.

Važno je da ravnotežu snage pomere u svoju korist kako bi postigli pozitivan ishod. Kako se to radi? Ovo učesnici saznaju u ovoj poslednjoj fazi pregovaračkog procesa.



KORAK 7: (VIRTUELNA) IMPLEMENTACIJSKA RADIONICA*

Trajanje: 1,5h

Broj učesnika: max 12

Cilj: Primena stečenih znanja i veština u praksi, sticanje samopouzdanja u potpunom izvođenju pregovaračkog procesa.

*Napomena: Radionice su namenjene provežbavanju stečenih znanja na primerima učesnika i deo su naprednijih paketa puteva učenja.

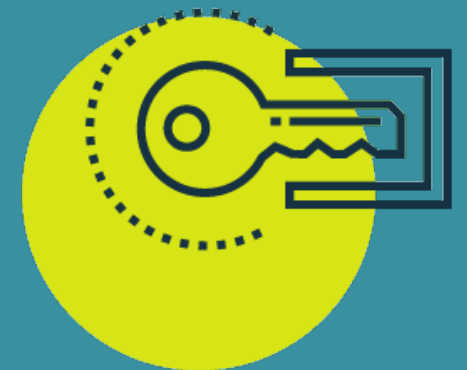
*Opciono



KORAK 8: FINALNA VEŽBA I SERTIFIKACIJA

Završni testovi i provera stečenog znanja

Osvojen sertifikat učesnici mogu da upload-uju na svoje LinkedIn profile.



KORAK 9: KOUČING*

Individualni koučing je namenjen učvrščivanju znanja i primeni u praksi odnosno na poslovnim situacijama sa kojima se učesnik susreće ili očekuje da će se susresti u bližoj budućnosti.

Razrađuju se, dakle, konkretni primeri, specifični za industriju i način rada kompanije iz koje učesnik dolazi.

*Opciono





MERCURI
international