

Training NEGOCIERE PENTRU DA livrat de WILSON LEARNING - 7.06.2011 Bucuresti

Locul desfasurarii: RAMADA NORD HOTEL

Organizator: WILSON LEARNING

pe termen lung! >> Workshop-ul NEGOTIATION TO YES a fost dezvoltat de WILSON LEARNING prin contributia Dr. William L. Ury, co-founder al Harvard's Program on Negotiation si autor al Getting To Yes: Negotiating Agreement Without Giving In (bestseller editat in peste 8 milioane exemplare si 30 de tari, tradus in limba romana 2007) si Getting Past No: Negotiating with Difficult People. Noua abordare a negocierii inlocuieste pozitionarea conventionala a "targuielii" cu Principiile de Negociere bazate pe proces elaborat, acord optim si consolidarea relatiilor intre cele doua parti.



Cu alte cuvinte, se face trecerea de la confruntarea face-to-face la rezolvarea problemelor side-by-side, pozitionare care conduce la stabilirea de acorduri mutuale benefice fara a recurge la pozitii de forta. Module: Elementele cheie ale cursului sunt... Principiile Negocierii Cum sa contribui la obtinerea satisfactiei de ambele parti, prin parcurgerea unui proces eficient care sa intareasca relatia cu clientul Alinierea Oamenilor Cum sa eviti ca problemele oamenilor sa se transforme in bariere pentru negocierea pozitiva. Cum sa clarifici eventualele probleme aparute de o parte sau alta, in scopul inlaturarii barierelor ce pot impiedica realizarea acordurilor Explorarea Problemelor Cum sa explorezi toate problemele si interesele si cum sa gasesti solutii creative care sa-i satisfaca pe toti cei implicati in procesul negocierii. Incheierea Acordului Cum sa te asiguri ca o negociere se incheie fie printr-un acord satisfacator pentru ambele parti, fie printr-o alternativa a unui acord de negociere care sa raspunda principalelor nevoi ale negociatorilor. Situatii Dificile Cum sa gestioneze o situatie dificila sau "trucurile murdare" utilizate de altii in timpul negocierilor, cu scopul de a aduce procesul de negociere pe traiectoria dorita.

Despre WILSON LEARNING

Începând cu 1965 Wilson Learning a colaborat cu specialiști recunoscuți din lumea

academic? (Harvard University, Stanford School of Business, University of New Hampshire) pentru a conduce spre succes peste 800 de organiza?ii din Forbes Global 2000 prin inspira?ia, dezvoltarea ?i transformarea celui mai mare capital al acestora: OAMENII. Wilson Learning are ca principal? misiune sprijinul organiza?iilor în vederea îndeplinirii cu succes a strategiilor ?i obiectivelor de afaceri.

Confirmare pana la data: 3 iunie 2011

Participare: Taxa de participare

Cristian Nistoreasa - Managing Partner
c.nistoreasa@wilsonlearningromania.com
0726380970

WILSON LEARNING

Program

8.30 - 9.00 Welcome & Coffee

9.00 -10.45 Workshop

10.45 - 11.00 Break

11.00 -13.00 Workshop

13.00 -14.00 Lunch

14.00 -15.30 Workshop

15.30 -15.45 Break

15.45 -17.00 Workshop

Locul desfasurarii:

RAMADA NORD HOTEL D.danielopolou 44

Vorbitori

CRISTIAN NISTOREASA
Consultant & Partner Wilson Learning din



2007. Acreditare Prospecting Clients, Counselor Salesperson, Sales Advantage Series. Consulting with Clients, Versatile Salesperson, Negotiation to Yes, Selling Integrated Solutions, The Leader Manager, Working Styles, Innovation in Action, Interview for selection, Leading in Challenging Times, Building High Performance Team, Motivating for Results, Communicating with Purpose, Managing Conflicts, Delegation with Confidence, Acreditare Assessment & Development C