



POSLOVNO PREGOVARANJE - I/II

I "CORE" PROGRAM USPJEŠNOG POSLOVNOG PREGOVARANJA

II NAPREDNI PROGRAM USPJEŠNOG POSLOVNOG PREGOVARANJA

U poslovanju najčešće nemate izbora o tome želite li pregovarati ili ne, međutim, možete odlučiti kako dobro želite pregovarati.

Bilo da se radi o pregovorima s poslovnim partnerima, klijentima, dobavljačima, sindikatima, dionicima u projektu, kolegama na poslu ili o nekom drugom.

Bilo da se radi o pregovorima u prodaji, nabavi ili marketingu, o vođenju projekata, strateškim dogovorima, akvizicijama, kolektivnim ugovorima, o rješavanju konflikata ili o nekoj drugoj situaciji.

Rezultati pregovora određuju uspješnost pojedinaca i utječu na uspjeh organizacija u kojima oni rade. Stoga je kompetentno pregovaranje jedna od ključnih vještina u postizanju uspjeha u poslovnome svijetu. Uspješni pojedinci i kompanije, i oni koji žele to biti, to su prepoznali i stoga sistematično rade na unaprjeđenju pregovaračkih znanja i vještina. Dakle, vaš uspjeh i uspjeh vaših organizacija u vašim je rukama. Barem što se vještine pregovaranja tiče.



TRENINZI: Poslovno pregovaranje I/II

dva su dijela jedne cjeline osmišljeni tako da usvojite i prakticirate najbitnija znanja i vještine za uspješno poslovno pregovaranje, kako u jednostavnim tako i u kompleksnim pregovaračkim situacijama.

U Poslovnom pregovaranju - I naglasak je na ključnim znanjima i vještinama bez kojih uopće ne možete kvalitetno i profesionalno sudjelovati u bilo kojim pregovorima. Razumijevanje, usvajanje i prakticiranje tih znanja i vještina dat će vam čvrste temelje za uspješno snalaženje i sudjelovanje u svim pregovaračkim situacijama.

U Poslovnom pregovaranju - II naglasak je na razumijevanju i usvajanju tzv. naprednih znanja i vještina koje su nam potrebne za postizanje uspjeha u pregovorima u kojima je pregovaračka situacija i struktura kompleksnija ili je pregovaranje jednostavno otežano iz niza razloga koji će biti razmatrani na treningu.

Treninzi obuhvaćaju:

- Razmatranje pregovaranja u kontekstu poslovnih procesa,
- Razmatranje faza i procesa u samom procesu pregovaranja, kako za pregovaračkim stolom tako i izvan kruga pregovaračkog stola,
- Prezentiranje i usvajanje neophodnih teoretskih okvira za uspješno poslovno pregovaranje:
 - osnovnih koncepata, potrebnih znanja i vještina,
- Prezentiranje i usvajanje S.M.A.R.T. – WIN modela, metodologije i alata za sistematično i profesionalno poslovno pregovaranje,
- Analizu i procjenu pregovaračke situacije i strukture u kontekstu S.M.A.R.T. – WIN modela,
- Određivanje ciljeva i kreiranje strategije djelovanja s obzirom na pregovaračku situaciju i strukturu:
 - Izvan kruga pregovaračkog stola i za samim pregovaračkim stolom,
- Razmatranje svih relevantnih čimbenika za uspješno odvijanje pregovora za pregovaračkim stolom,
- Određivanje taktika i priprema za pregovaranje za pregovaračkim stolom,
- Analiza i povratna informacija održanih pregovora,
- ...

Napomena: Sam program odvijanja pojedinih treninga, s definiranim sadržajem/temama, naveden je i dostupan u zasebnom dokumentu - Programu treninga.

Interaktivno iznošenje teoretskog djela, igra uloga, analiza poslovnih slučajeva, grupne diskusije, povratne informacije od voditelja treninga, samoprocjena i druge vježbe omogućuju sudionicima praktično usvajanje iznesenih znanja i vještina.

Prakticiranjem onoga što ćete naučiti na treningu te primjenom istog u stvarnim poslovnim situacijama (uz analizu i povratnu informaciju), zasigurno ćete uskoro primijetiti znatniju učinkovitost u svim pregovaračkim situacijama u kojima ćete sudjelovati.

Treninzi su namijenjeni:

Svima koji su svjesni da kompetentnim pregovaranjem mogu ostvarivati bolje rezultate u poslovanju, kao pojedinci i kao organizacije. Naime, cilj ove edukacije/ treninga je podizanje kako pojedinačne tako i korporativne kompetentnosti u području pregovaranja jer je to jedan od efikasnih načina na koji tvrtke/ organizacije mogu ojačati svoju konkurentnost na tržištu.

Možemo li pregovarati uspješnije?

Iako ishod velike većine pojedinih pregovora, gledajući ih zasebno, nema "presudan" utjecaj na poslovanje kompanija, stotine (tisuće) pregovora koje zaposlenici neke kompanije poduzme tokom godine ima, zajednički, enorman utjecaj na strategiju, konkurentnost i profitabilnost kompanija.

Međutim, pregovaranje je još uvijek jedna od rijetkih funkcija koja je u velikom broju kompanija ostala izvan konteksta standardizacije poslovnih procesa. Često na razini cijelog sustava nema niti jasnih smjernica za osnovne korake o tome što razmatrati u planiranju strategije pregovaranja, kako se pripremiti za vođenje pregovora za pregovaračkim stolom te kako voditi same pregovore. Stoga su rezultati pregovora nešto što još uvijek prvenstveno ovisi o pretpostavljenoj vještini samih pregovarača, iako većini pregovarača nedostaje neophodno formalno znanje i potrebne vještine, te se stoga naglasak uvelike stavlja na "iskustvo". U tom kontekstu izostaje učenje i unapređivanje znanja i vještina na temelju pregovaračkih situacija u kojima se sudjeluje, jer nema podloge za efikasnu analizu pregovora u kojima pojedinci i timovi sudjeluju. To se snažno odražava na konkurentnost i profitabilnost, a da kompanije toga nisu niti svjesne.

Sa S.M.A.R.T. - WIN modelom/ konceptom pregovaranja primjenjujemo drugačiji pristup. To je model koji daje sustavna znanja i vještine u području pregovaranja, a menadžmentu služi i kao alat za vođenje ljudi. To uključuje elemente poput: usvajanje odgovarajućeg modela za strategiju pregovaranja, usvajanje "formalnih" pregovaračkih znanja i vještina, usvajanje alata za vođenje, evaluaciju i unapređivanje pregovora te mjerila uspješnosti pregovaranja. Na temelju toga možemo očekivati da će se u velikoj većini pregovaračkih situacija koristiti odgovarajuća strategija, pristup, metode i taktike, a rezultati pregovora biti bolji. Samo u tom kontekstu biti će moguće i odgovarajuće učenje na temelju iskustva, i stoga smatramo da kompanije trebaju usvojiti/razviti odgovarajući strateški pristup procesu pregovaranja.

"U poslovanju ne dobivate ono što zaslužujete, dobivate ono što ispregovarate."

Chester L. Karras

Najava održavanja otvorenih/javnih dvodnevni treninga za lipanj - srpanj 2013:

■ **Mjesto održavanja treninga:** Hotel Aristos. Besplatan parking osiguran.

POSLOVNO PREGOVARANJE – I

- Lipanj: 06. – 07.
- Srpanj: 04. – 05.

POSLOVNO PREGOVARANJE – II*

- Lipanj: 13. – 14.

* *Trening "Poslovno pregovaranje – II" namijenjen je samo onima koji su prethodno prošli kroz trening "Poslovno pregovaranje – I".*

■ **Broj polaznika:** Broj raspoloživih mjesta je ograničen tako da će se mogućnost sudjelovanja na treningu ostvarivati po redoslijedu prijava.

■ **Cijena treninga:** 3.900,00 kn + PDV

Cijena uključuje: stručno vođen trening, materijale za trening, najam dvorane/opreme te osvježavajuće napitke/kavu u pauzama i ručak za dva dana.

■ **Popust:** kumulativno na osnovnu cijenu + PDV

- 10% popusta za plaćanje 20 i više dana unaprijed
- 10% popusta za članove HIZ-a (Hrvatski izvoznici)
- 10% popusta za prijavu 3 i više polaznika u jednom terminu treninga
 - Cijena s 10% popusta - 3.510 kn + PDV
 - Cijena s 20% popusta - 3.120 kn + PDV
 - Cijena s 30% popusta - 2.730 kn + PDV

■ **Plaćanje:** Naknada se uplaćuje unaprijed i u punom iznosu, na

Žiro-račun broj: **2500009-1101205903**

Primateelj: **Procedo d.o.o., Bartolići 45, 10 000 Zagreb**

Opis plaćanja: **Kotizacija za edukaciju**

- Ako je potrebno slati ponudu ili predračun molimo da to naznačite prilikom slanja upita o raspoloživosti mjesta za željeni trening
- Faktura se sudionicima edukacije (tvrtki) izdaje nakon održane edukacije (u slučaju potrebe i ranije, o čemu nas trebate obavijestiti).

■ **Potvrda sudjelovanja:**

- Direktno na e-mail ikatanic@pregovaranje.com zatražite povratnu informaciju o raspoloživosti mjesta za željeni termin treninga.
- Nakon što se odlučite za termin u kojem ima raspoloživih mjesta putem kontakt forme <http://www.pregovaranje.com/contacts> izvršite prijavu, a uplatu prema navedenim uputama.*

* **Važno:** Rezervacija slobodnog mjesta vrijedi tri radna dana nakon izvršene prijave putem kontakt forme, do kada se treba izvršiti uplata. Molimo Vas za pridržavanje navedene procedure.

■ **Otkazivanje:**

- Trening se može otkazati isključivo u pisanoj formi.
- U slučaju nemogućnosti sudjelovanja na treningu možete poslati nekog drugog kao zamjenu.
- Ako se trening otkazuje 14 i više dana prije održavanja treninga moguće je:
 1. prebaciti rezervaciju za drugi termin
 2. zatražiti povrat uplaćenih sredstava u punom iznosu (100% povrat sredstava)
- Ako se trening otkazuje od 7 do 13 dana prije održavanja treninga moguće je:
 1. zatražiti povrat uplaćenih sredstava u iznosu od 50%
- Ako se trening otkazuje unutar 6 dana prije održavanja treninga uplaćena sredstva se ne vraćaju.

Napomena: Organizator zadržava pravo izmjene termina treninga. U slučaju da niste u mogućnosti prisustvovati treningu u novom terminu vraćamo Vam puni iznos uplaćene kotizacije. U slučaju nepredviđenih okolnosti i time prouzročenog neodržavanja programa, isto tako Vam vraćamo puni iznos uplaćene kotizacije.

Više informacija o: dojmovima polaznika, o pregovaranju općenito te o treninzima i drugim uslugama vezanim uz poslovno pregovaranje možete naći na www.pregovaranje.com i www.hrvatski-izvoznici.hr.

Dvadeset godina proučavanja i praktičnog iskustva u poslovnom pregovaranju



**Ivica Katanić je trener/
konzultant specijaliziran
za izvođenje edukacije i
savjetovanje iz područja
pregovaranja te izvršni
direktor tvrtke PROCEDO
d.o.o. za poslovno
savjetovanje.**

Poslovna iskustava stjecao je u renomiranim kompanijama: Hotel Sheraton, Hotel Intercontinental, Tetra Pak, The Gillette Company i Valvoline. Od asistenta, prodajnog predstavnika, voditelja marketinga i razvoja kupaca, voditelja projekata, voditelja ključnih kupaca, trenera, do regionalnih menadžerskih pozicija u prodaji, marketingu i razvoju poslovanja.

Sudjelovao je u brojnim pregovorima, kako jednostavnim tako i kompleksnim, onim koji su uključivali dvije ili više strana, jedan ili više prijedora, kao vođa/dio pregovaračkog tima ili samostalno. Uspješno je pregovarao za sebe i u ime drugih, kada se je radilo o vrijednosti od nekoliko tisuća kuna pa do velikih poslova od preko sto milijuna kuna. Svoje praktično iskustvo izgrađivao je na proučavanju i primjeni najboljih teoretskih znanja, modela i alata iz područja pregovaranja da bi na kraju i sam razvio S.M.A.R.T. – WIN model koji sagledava poslovno pregovaranje kao važnu korporativnu kompetenciju a ne samo kao individualnu vještinu.

Rođen je u Zagrebu 1967. godine. Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu 1995. godine, gdje je završio i poslijediplomski studij iz Marketinga 2001. godine te stekao titulu magistar specijalist. Uz to stručno se usavršavao i na:

- The Wharton School of University of Pennsylvania
 - Executive Education: Bargaining for Advantage
- Kellogg School of Management / Northwestern University
 - Executive Programs: Negotiation Strategies for Managers
- Management Centre Europe
- The Gillette Business Academy
- Tetra Pak Sales & Marketing Academy
- Drugim stručnim seminarima, treninzima i radionicama

"Ivica očito ima veliko iskustvo, zna kako ga prenijeti i fokusirati polaznike treninga na ono što je bitno."

Gorjan Agačević | Voditelj projekata | Studio Revolucija

"Predavač s lakoćom animira polaznike, a u kombinaciji s vlastitim primjerima i praktičnim osvrtima kvalitetno prenosi svoje znanje i iskustvo."

Željko Beker | Direktor | Akton d.o.o.