

PREGOVARANJE U PRAKSI RADIONICA

Borna Jurisković
PREGOVARANJE

E: borna@pregovaranje.hr

M: 092/ 3699-753

W: www.pregovaranje.hr

OSNOVNE INFORMACIJE

Ovaj UŽIVO trening je u potpunosti prilagođen i kreiran prema potrebama sudionika.



UŽIVO (Vinkovci)



po dogovoru



45 minuta



30-40 polaznika

ISHOD EDUKACIJE ZA POLAZNIKE:



Što donosi rezultate, a što
otežava proces



Pregovaračke tehnike
koje dovode do rezultata



Primjeri iz prakse



Kako postavljati pitanja koja
otkrivaju interese

OPŠIRNIJE:

Radionica je osmišljena za predstavnike LAG-ova i dionike ruralnog razvoja koji svakodnevno komuniciraju s institucijama, ministarstvima i tijelima državne uprave — i koji znaju da kvalitetan rad nije uvijek dovoljan da bi bio prepoznat i financiran.

Pregovaranje nije talent. Nije osobina s kojom se rađa. Pregovaranje je vještina koja se uči, vježba i primjenjuje — i upravo tu leži najveća prilika za sve koji zastupaju interese svoje zajednice.

U 45 minuta interaktivnog rada proći ćemo kroz **najčešće pogreške koje čak iiskusni pregovarači ponavljaju**, razloge zašto dobar rad često ostaje nevidljiv i kako to promijeniti te konkretne tehnike koje sudionici mogu primijeniti već na sljedećem sastanku s institucijom ili financijerom.

Radionica nije predavanje. **Sudionici neće samo slušati — sudjelovat će, razmišljati i odlaziti s alatima, ne samo sa znanjem.**

TEME RADIONICE:

- Kako se kvalitetno pripremiti za pregovore.
- Što u pregovorima donosi rezultate, a što ih najčešće otežava.
- Kako argumentirati vrijednost svog rada i projekata.
- Kako postavljati pitanja koja otkrivaju interese druge strane.
- Tehnike za uspješnije vođenje zahtjevnih razgovora.
- Primjeri iz prakse i alati primjenjivi u svakodnevnom radu.



Borna Jurišković je savjetnik za pregovaranje te autor 3P metode pregovaranja. Svoje je vještine usavršio na Sveučilištu Michigan kod prof. Siedela te na obuci Chris Vossa, renomiranog FBI pregovarača. Kroz njegove treninge je prošlo preko 500 polaznika iz kompanija poput: L'oreal, Hrvatski Telekom, Gyms4you, Duplico i mnogih drugih.

Osim kompanija, savjetuje poduzetnike/vlasnike kompanija u vezi komunikacijskih izazova s kojima se susreću. Gost predavač na fakultetima: VERN, Građevinski fakultet, Ekonomski fakultet.

2023. godine je osvojio prvo mjesto u natjecanju iz pregovaranja na svjetskoj razini (u organizaciji kompanije NegotiateUp).



web



e-mail



mobitel

REFERENCE I UTISCI:



L'ORÉAL

Seminar je bio dinamičan, zanimljiv i vrlo koristan. Predavač i organizacija su bili fantastični. Ono što bih izdvojio kao najvažniji zaključak seminara jest da se znanje i praksa koju smo stekli može primijeniti u poslovnom okruženju, ali i u svakodnevnom životnim situacijama.

N. Senzel, Supply at Loreal

DUX

Bornine radionice su bile iznimno korisne za cijeli tim agencije Dux nekretnine. Kroz konkretne primjere, praktične alate i interaktivan pristup stekli smo znanja odmah primjenjiva u svakodnevnom radu s klijentima. Posebno ističemo jasan i zanimljiv način prenošenja složenih pregovaračkih situacija te visoku angažiranost tima, što je rezultiralo većim samopouzdanjem i jasnijim pregovaračkim strategijama.

— Tony Jerković, CEO at Dux Nekretnine

DUPLICOD

Porast prodaje 30-35% u prvih mjesec dana

Izrazito simpatična osoba, praktičnog pristupa koji odusevljava. Bornine edukacije pomogle su prodajnom timu Duplido-a da postignu bolje rezultate. Prema statistikama iz CRM-a uspješnost prodaje porasla je za 30-35% već u prvih mjesec dana.

I. Rendulić, CEO

EUROVILLA

Brže i dublje prepoznajemo potrebe klijenata

Već nakon uvodnog predavanja naši su agenti dobili konkretne alate koje su odmah počeli testirati i primjetili razliku u komunikaciji. Zahvaljujući oromijenjenom pristupu u komunikaciji puno detaljnije i brže prepoznajemo potrebe naših klijenata i u skladu s time odgovaramo na iste. S obzirom na veliki broj zaposlenih i golemu količinu razgovora koji se obave tijekom dana, ovakva je ušteda vremena i energije za našu firmu od velikog značaja!

S. Serdarušić, CEO

Hrvatski Telekom

Jako smo zadovoljni s edukacijama u području poslovne komunikacije koje nam je održao Borna. Edukacije su bila sveobuhvatne i sadržavale su puno novih alata i tehnika koje će nam koristiti u poslu, a i privatno, također. Borna je pokazao stručnost i prilagodljivost našim zahtjevima, potrebama i ciljevima. Uživali smo u interaktivnom pristupu i praktičnim vježbama koje su dobro demonstrirale primjenu teorijskih koncepata. Dobili smo ideje i odgovore na sva naša pitanja, a Borna podrška dodatno je stvorila pozitivno i poticajno okruženje za učenje.

Ana Dasović, Employee Development Expert

Franklin

Primjenom vještina stečenih iz Bornine edukacije 'Pregovaranje' unaprijedili smo i pojednostavili komunikaciju s našim klijentima. Borna je maksimalno posvećen svakome te bez zadržke mogu reći da njegova edukacija donosi rezultate. Fokusiran je, konkretan i detaljan, a svoje znanje prenosi i potkrepljuje jasnim primjerima iz prakse/svakodnevnog života. Svakome tko želi napredovati u osobnom ili poslovnom pogledu preporučujem Borna i njegovu edukaciju 'Pregovaranje'.

Kristijan Mikuš, CEO

Borna Juršković **PREGOVARANJE**

NE KOŠTA NAS ONO ŠTO NISMO STIGLI
REĆI NEGO ŠTO NISMO STIGLI ČUTI



web



e-mail



mobitel