

# PROGRAM

## PREGOVARAČKE VEŠTINE

### 1. O programu

#### Kome je trening je namenjen

Prodaja	Postprodaja	Nabavka
Finansije	Logistika	Službe podrške

#### Cilj treninga

Cilj treninga je da polaznicima koji poseduju osnovna znanja iz prodajnih i pregovaračkih veština kao i aktivno učestvuju u prodajnom pregovaračkom procesu, proširi znanja i veštine iz procesa prodaje i pregovaranja. Program je koncipiran na bazi savremenih primera iz najboljih kompanija i najbolje domaće ili internacionalne prakse. Krajnji cilj je razviti ljude da samostalno pregovaraju i učestvuju u najtežim i najkomplikovanim pregovaračkim procesima.

#### Za koji nivo menadžmenta je trening koncipiran

Operativni menadžment

Srednji menadžment

#### Na treningu i nakon njega učesnici će biti u mogućnosti da:

- Nauče savremene i napredne veštine koje olakšavaju proces pregovaranja;
- Usvoje važnost i nauče preizno da primenjuju faze pregovaračkog procesa;
- Definišu strategije u pregovaranju, kao i pregovaračke stilove;
- Fokusiraju se na moć koju imaju, kao i na interese u cilju dostizanja povoljnih rezultata pregovora;
- Nauče da se pozicioniraju u pregovorima, u zavisnosti od interesa koji imaju;
- Nauče da prepoznaju emocije i koriste emocionalnu inteligenciju u pregovaračkom procesu;
- Razumeju razliku u pregovaranju različitih kultura i primenjuju različite pristupe u interkulturalnom pregovaranju;
- Prepoznaju različite stilove pregovarača i udju u različite uloge u pregovaračkom procesu;
- Prepoznaju teške klijente i nauče kako da pregovaraju sa njima;
- Koriste verbalnu i neverbalnu komunikaciju u pregovaranju;
- Nauče kako da vode pregovore i donose odluke na osnovu racionalnog, a ne emocionalnog rasuđivanja;
- Prevaziđu krize u pregovorima uz očuvanje dobrih odnosa;
- Preuzimaju inicijativu u pregovorima;
- Interaktuju sa ostalim polaznicima što omogućava da se čuje i nauči kako pregovore vode drugi polaznici;
- Razumeju važnost davanja direktnih smernica kako uspešno voditi pregovore;
- Nauče kako da vode strateške pregovore vezano za nabavku i strateške partnere;
- Kroz praktične vežbe i debriefing u svakoj sesiji na licu mesta uvide greške i otklone nepravilnosti u procesu pregovaranja;

<b>Dalji koraci - Feedback</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Svaki od polaznika će za vreme predavanja od predavača dobiti jasan <i>feedback</i> o načinu svog pregovaranja, kao i o kvalitetima i prednostima koje ima, ali i mestima za poboljšanje i napredak;</li> <li>Polaznici će na završnoj sesiji napraviti akcioni plan koji će primenjivati u daljem radu, a vezano za pregovaranje;</li> <li>Služba ljudskih resursa će nakon treninga od predavača dobiti jasne instrukcije u kom smeru treba da razvija svakog pojedinca ponaosob, a vezano za napredak u procesu pregovaranja.</li> </ul>
<b>Metodologija treninga</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kombinacija predavanja, praktičnih primera iz domaće i internacionalne prakse, kao i iskustvenih primera predavača;</li> <li>Analiza diskusija i praktičnog rada kroz vežbe i igre uloga;</li> <li>Analiza studija slučaja;</li> <li>Video material;</li> <li>Testovi;</li> <li>Interaktivna mentorska obuka.</li> </ul>

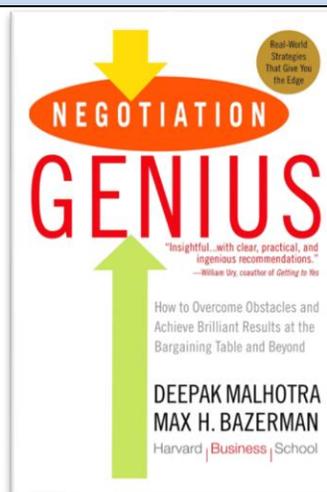
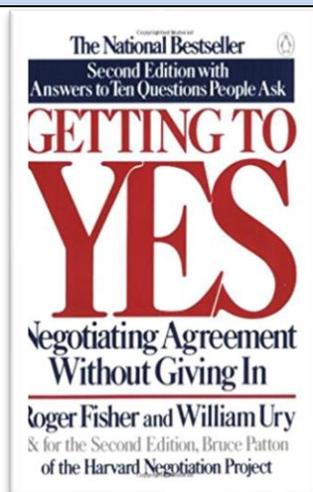
## 2. Šta se programom razvija kod polaznika

<b>VEŠTINE PREGOVARANJA</b>	<b>LIDERSTVO U PREGOVARANJU</b>	<b>PSIHOLOGIJA U PREGOVARANJU</b>	<b>PREGOVARANJE SA TEŠKIM KLIJENTIMA</b>
<b>EFIKASNA INTERAKCIJA U PREGOVARAČKIM TIMOVIMA</b>	<b>ORIJENTISANOST NA REZULTAT</b>	<b>EFIKASNA KOMUNIKACIJA U PREGOVARANJU</b>	<b>INTERKULTURALNO PREGOVARANJE</b>

## 3. Informacije o programu

<b>PRUŽALAC USLUGE:</b>	<b>Centar za edukaciju IMPLEMENTACIJA ZNANJA dr Bojan Kostandinović</b>
<b>Biografija trenera sa fotografijom (link):</b>	<a href="http://www.bojankostandinovic.com">www.bojankostandinovic.com</a> <a href="https://www.linkedin.com/in/bojan-kostandinovic-phd-1175b721/">https://www.linkedin.com/in/bojan-kostandinovic-phd-1175b721/</a>
<b>Tip treninga:</b>	<input type="radio"/> <b>Inhouse</b> <input type="radio"/> Otvoreni trening <input type="radio"/> Konferencija <input type="radio"/> Webinar
<b>Trajanje treninga (broj dana):</b>	<b>2</b>
<b>Broj polaznika</b>	<input type="radio"/> Maksimalno 15 ljudi
<b>Sertifikat o pohađanom programu</b>	<input type="radio"/> Da
<b>Follow-up nakon programa</b>	<input type="radio"/> Da

## 4. Literatura



## 5. Biografija predavača – dr Bojan Kostandinović



Dr Bojan Kostandinović je doktor ekonomskih nauka iz oblasti strategijskog menadžmenta, magistar tehničkih nauka iz oblasti industrijskog inženjerstva i diplomirani inženjer mašinstva iz oblasti motornih vozila.

Dugi niz godina intenzivno se, kako teoretski tako i praktično, interesuje za oblast ekonomije i menadžmenta, pre svega za pitanja strategijskog menadžmenta, *Change management-a*, *Blue Ocean* strategije, organizacije kompanija, upravljanja, liderstva, konkurentnosti, savremenih menadžerskih metodologija, odnosa sa kupcima, pitanja u vezi tržišta, prodaje i marketinga. Doktorsku disertaciju je odbranio 2011. godine.

Bio je zaposlen u automobilske industriji, više od četiri godine kao rukovodilac prodaje u kompaniji Mercedes-Benz SCG, ćerki firme automobilske giganta Daimler AG iz Štutgarta, a nakon toga pet godina u Fiat-ovim i Renault Nissan dilerstvima u Beogradu gde je bio zadužen za prodajne, postprodajne i marketinške aktivnosti, implementaciju strategija kompanija, strategijski razvoj start-up organizacija, organizovanje i edukaciju kompanijskih timova.

Konsultant je kompanije IPIK iz Beograda, sertifikovani sudski veštak iz oblasti mašinske tehnike.

Predavao je na Fakultetu za inženjerski menadžment u Beogradu na master studijama predmet Upravljanje rizicima u savremenim organizacijama. Održao je veliki broj gostujućih predavanja studentima na Mašinskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, FEFA i Fakultetu za menadžment Univerziteta Singidunum, Fakultetu za poslovne studije u Banja Luci kao i Fakultetu za sportski menadžment u Beogradu. Na temu strategije, strategijskog menadžmenta, savremenih menadžerskih koncepata i Balanced Scorecard-a već godinama održava seminare u Privrednoj komori Srbije, Privrednoj komori Beograda kao i u Centru za unapređenje korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj.

Partner je i predavač u Mokrogorskoj školi menadžmenta, osnivač i vlasnik Centra za edukaciju „Implementacija znanja“.

Napisao je i objavio u uglednim domaćim i stranim časopisima veliki broj naučnih radova iz oblasti mašinstva, menadžmenta, savremenih menadžerskih koncepata, liderstva, strategijskog i organizacionog razvoja kompanija. Njegova predavanja su do sada slušali menadžeri iz kompanija kao što su AIR Srbija, Aerodrom „Nikola Tesla“, Pharma Swiss (Valeant), Gazprom, SGS Swiss, Generali osiguranje, Telekom Srbija, Telekom Republika Srpska, Pošta Srbije, Nelt, Keprom, Aksa, NIS, Metalac, Mainstream, Netcast, Delta, FAS, Victoria Group, Millennium team, KBC banka, Keprom, Vojvodjanska banka, JP EPS, Elixir group, Takovo osiguranje, Novkabel, Credit Agricole, RPK Valjevo, ETA, NS Seme, Flux technology, Zavod za udžbenike, Pharmanova, Comtrade, Energoprojekt, Ekonomski institut, Fruvita, IBM, Lilly, Uniq osiguranje, AK Kompresor, Hleb i kifle, Avitalagro, Dr Oetker itd.

Uporedo sa školovanjem na Mašinskom fakultetu imao je i zapaženu internacionalnu profesionalnu sportsku karijeru. Odbojku je u periodu od 1991. do 1999. godine profesionalno igrao u najvećim jugoslovenskim klubovima - OK „Partizan“ i OK „Crvena Zvezda“, za koje je odigrao 420 oficijalnih utakmica (dres OK „Partizan“ branio je 260 puta, dok je dres OK „Crvena Zvezda“ branio 160 puta). Godine 1999. karijeru nastavlja u inostranstvu gde ostaje do 2006. godine i igra za najveće klubove u Grčkoj, Poljskoj, Francuskoj i Libanu. Osvajač je Kupa Jugoslavije 1997. godine i Super Kupa Libana 2006. godine, bio je Vicešampion Poljske i Francuske, kao i višestruki Vicešampion Jugoslavije. Učestvovao je 8 sezona u takmičenjima Kupova Evrope, 2 sezone u Ligi Šampiona Evrope, takmičio se na Univerzijadi u Japanu i Kupu Arabije u Siriji. Nastupao je za nacionalnu selekciju Jugoslavije više od 20 puta. Proglašen je za sportistu decenije Opštine Zaječar.

Od 2011-2018. godine član je Upravnog odbora OK „Crvena Zvezda“, član Udruženja odbojkaških klubova prve lige Srbije i Član Skupštine sportskog društva „Crvena Zvezda“. Nosilac je plakete „Moj klub“ koju OK „Crvena Zvezda“ dodeljuje zaslužnim igračima.

Oženjen je suprugom Bojanom sa kojom ima dva sina, Relju i Savu.

## 6. Reference predavača

