Tactici si tehnici de negociere folosite in afacerile internationale

Locul desfasurarii: Hotel Ramada

Organizator: New Wave Training Center

In negociere, pentru a obtine ceea ce vrei de la altii este mai important sa spui CUM trebuie, decat CE trebuie. Data: 1-2 decembrie 2007 Pret: 560 RON* Durata: 2 zile (8.30-17.00) Locatia: Hotel Ramada, Bucuresti Lectori: Valeriu Potecea, Conferentiar Universitar Doctor * In pret sunt incluse pranzul si pauzele de cafea. Audienta: Companii multinationale si specialisti in relatiile comerciale. Acest seminar vine in intampinarea tuturor celor care vor sa se perfectioneze in mod activ in domeniul negocierii.

Seminarul ,,Negocierile in afaceri internationale" isi propune sa vina in sprijinul profesionistilor, managerilor de export si de import, economistilor, consilierilor si agentilor in vanzari, juristilor, care doresc sa stie mai multe despre tacticile si tehnicile de negociere, necesare pentru obtinerea succesului in afaceri pe termen lung. Premise: In urma aderarii la Uniunea Europena, relatiile cu strainatea au luat amploare, numarul investitorilor straini a crescut, si tot mai multe firme romanesti au ca obiect de activitate comertul exterior. Dar negocierea este utilizata in fiecare zi de fiecare dintre noi, fie ca ne dam seama sau nu, deoarece fiecare primeste ceea ce negociaza, si nu ceea ce merita. Cu atat mai mult, ea este considerata "varful de lance" al unei afaceri. Acest curs urmareste, prin intermediul expunerilor si studiilor de caz, sa determine un grad mai mare de constientizare a diferentelor de ordin cultural si sa familiarizeze cursantii cu tacticile si tehnicile de negociere folosite in cazul incheierii unui contract, sau al stabilirii unei afaceri. Motive pentru a participa la acest curs: - Veti afla care sunt tacticile si tehnicile de negociere care trebuie folosite pentru a avea succes in afaceri. - Lectorul nostru este o personalitate marcanta si are o vasta experienta in domeniul negocierilor, atat pe plan local, cat si international. Este doctor in economie si a sustinut numeroase cursuri avand ca tema centrala relatiile in afaceri internationale. - In fiecare zi, dupa prelegere, cursantii vor participa la studii de caz si simulari de negociere, astfel incat fiecare dintre Dumneavoastra sa-si poata imbunatati tacticile si tehnicile. Despre lector: Domnul Valeriu Potecea este Conferentiar Universitar Doctor la Universitatea Romano-Americana. Domnia sa a avut functii inalte si in cadrul universitatilor internationale: University of Alabama in Huntsville si James Madison University, Virginia, SUA. In prezent, preda in cadrul Programului Erasmus, Business Negotiation si este Instructor- Evaluator in cadrul Programului Leonardo Da Vinci. A elaborat 10 carti, manuale si indrumare, 27 de articole si studii, a participat la multe simpozioane si congrese internationale si a fost parte activa in sase proiecte de cercetare stiintifica. De asemenea, este Membru al Asociatei Romane de Studii ale Integrarii Europene. Subiecte de discutie: I. Tactici si tehnici de negociere II. Pregatirea negocierilor III. Rolul culturii in negocierile internationale IV. Caracteristici

culturale ale negociatorilor in functie de tara V. Studii de caz VI. Simulare de negocieri
Adina ENACHE account manager

Despre New Wave Training Center
Despre New Wave Training Center
NWTC a fost infiintata la inceputul anului 2007, din dorinta de a oferi un suflu nou pietei de training din Romania. Principiile dupa care se ghideaza compania sunt calitatrea, respectul fata de client si deschiderea fata de nou.
Compania este rezultatul unei investitii romano-israeliene, si isi propune sa devina in cel mai scurt timp un jucator important in domeniul organizarii de cursuri de perfectionare pentru adulti.

Participare: Intrare libera

Adina ENACHE
account manager
adina.enache@nw-tc.com

NEW WAVE TRAINING CENTER

Locul desfasurarii:

Hotel Ramada