



PROGRAM SEMINARA

„Umijeće poslovnog interkulturalnog pregovaranja“

Banja Luka, 04/05.09.2019.

Vrijeme	Prvi dan
09 ³⁰ – 10 ⁰⁰	Registracija učesnika
10 ⁰⁰ – 10 ¹⁵	<ul style="list-style-type: none">• Pozdravna riječ• Predstavljanje• Uvod u edukaciju
10 ¹⁵ – 11 ⁴⁵	OSNOVE PREGOVARANJA <ul style="list-style-type: none">- Zašto i kada pregovarati?- Profil uspješnog pregovarača- Vještine pregovaranja, komunikacija (verbalna/neverbalna), umijeće slušanja, postavljanje pitanja- Izgradnja povjerenja i razumijevanja- Razumijevanje šta druga strana želi i očekuje- Pozicije vs interesi (<i>sa kratkom vježbom pregovaranja</i>)
11 ⁴⁵ – 12 ¹⁵	Pauza za kafu / osvježenje
12 ¹⁵ – 13 ⁴⁵	PROCES PREGOVARANJA <ul style="list-style-type: none">- Priprema: Planiranje pregovaračke strategije- Pregovaranje: Ključne taktike za uspjeh- Zaključivanje: Kako zaključiti pregovore
13 ⁴⁵ – 14 ⁰⁰	Pauza za kafu / osvježenje
14 ⁰⁰ – 15 ³⁰	SIMULACIJA PREGOVORA (<i>praktična vježba</i>)
15 ³⁰ –	<ul style="list-style-type: none">• Analiza procesa pregovaranja – komentari učesnika

Vrijeme	Drugi dan
10 ⁰⁰ – 10 ¹⁵	- Poslovno v.s. interkulturalno pregovaranje?
10 ¹⁵ – 11 ⁴⁵	<p>ZAŠTO JE BITNA KULTURNA DIMENZIJA U PREGOVARANJU</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definicija kulture: vrijednosti, vjerovanja, norme i pretpostavke - Multi-dimenzionalnost kulture u pregovaranju - Kako profilirati kulturu i njen uticaj - Kulturna inteligencija – kako tumačimo razlike? - <i>Praktični primjeri</i>
11 ⁴⁵ – 12 ¹⁵	Pauza za kafu / osvježenje
12 ¹⁵ – 13 ⁴⁵	<p>UTICAJ KULTURNIH RAZLIKA NA PREGOVARANJE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Direktna vs indirektna kultura komunikacije - Ne-verbalna komunikacija u različitim kulturama - Odnos prema vremenu - Poslovna etiketa: pozdravljanje, razmjena vizit kartica, pokloni, korištenje slobodnog vremena - Uticaj kulture na građenje odnosa za pregovaračkim stolom - Kako razviti svoju strategiju prilagođavanja
13 ⁴⁵ – 14 ⁰⁰	Pauza za kafu / osvježenje
14 ⁰⁰ – 15 ³⁰	<p>SPECIFIČNI PRIMJERI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kako pregovaraju Francuzi, Kinezi, Amerikanci, Arapi? - Pregovaranje u EU - Primjer iz prakse
15 ³⁰ –	<ul style="list-style-type: none"> • Zaključak • Vrijeme predviđeno za pitanja/diskusiju • Popunjavanje anketnih listova • Dodjela certifikata o učešću
	Kraj seminara