

SEMINAR

Poslovno pregovaranje: Kako do novih poslova na domaćem i inozemnom tržištu Jačanje konkurentnosti MSP-ova

Mjesto: HGK, Zagreb, Rooseveltov trg 2

Vrijeme: 30. travnja 2025. u 10:00 sati

09:30 – 10:00 Registracija

10:00 – 10:30 Osnovne strategije i taktike u poslovnom pregovaranju

- Win-win vs. konkurentski pristup pregovorima
- Pregovaračke taktike
- Vještine slušanja i postavljanja pravih pitanja
- Kako prepoznati i odgovoriti na manipulativne taktike

10:30 – 11:00 Učinkovit sastanak i pregovaranje

- Priprema za pregovore: istraživanje, ciljevi i strategije
- Strategije pregovaranja
- Pregovaračke tehnike
- Struktura i vođenje efikasnog pregovaračkog sastanka
- Zaključenje prodaje
- Evaluacija postignutog dogovora
- Što nakon sastanka?
- Primjedbe i konflikti kao sastavni dio sastanka te kako se nositi sa njima

11:00 – 11:30 Psihološke strategije u pregovaranju i vođenju sastanaka: Kako razumjeti i utjecati na sugovornike

- Psihološki principi utjecaja: reciprocitet, dosljednost, društveni dokaz
- Neverbalna komunikacija i govor tijela
- Pregovaranje pod emocionalnim pritiskom
- Kako razviti karizmu i kredibilitet u pregovorima

11:30 – 12:00 Pauza za kavu i networking

12: - 12:30 Digitalno pregovaranje: Kako pregovarati online?

- Specifičnosti online pregovaranja (e-mail, video sastanci)
- Prednosti i izazovi digitalne komunikacije
- Pravila uspješnog online pregovaranja
- Umjetna inteligencija i budućnost poslovnih pregovora

13:30 – 14:00 Kako pregovarati u multikulturalnom poslovnom okruženju

- Razumijevanje različitih pregovaračkih stilova širom svijeta
- Kulturne razlike i njihova uloga u pregovorima
- Kako izbjeći kulturološke nesporazume
- Studije slučaja međunarodnih pregovora

14:00 Zaključak i evaluacija seminara

- Ključne lekcije i praktična primjena
- Studije slučaja i diskusija

Predavač: Ozren Hudina, financijski stručnjak, KOLAH

Metodologija rada: interaktivna predavanja, grupne vježbe, simulacije pregovora, studije slučaja