



COMUNICARE ȘI NEGOCIERE

Durata (în ore de pregătire): **18 ore**

(10 ore partea teoretică și 8 ore partea practică)

Modalitate de desfășurare: **Fizic**

Nr. crt.	Denumire temă	Pregătire teoretică (ore)	Pregătire practică (ore)	Total
1	Abordări conceptuale ale negocierii - Factori determinanți ai procesului de negociere - Tipuri fundamentale de negociere - Puterea de negociere	1	1	2
2	Pregătirea și organizarea negocierilor - Ce trebuie făcut înainte de negociere - Principii de bază ale negocierii - Evaluarea culturală - Documentele necesare în procesul de negociere - Echipa de negociere și criteriile de selecție - Alegerea locului de desfășurare - Așezarea la masa tratativelor	2	2	4
3	Etapile desfășurării propriu-zise ale negocierilor - Protocolul de prezentare - Schimbul de informații - Persuasiunea - Concesiile și acordul	1	1	2
4	Formele specifice de comunicare în negociere - Comunicarea nonverbală - Comunicarea paraverbală - Comunicarea verbală - Comunicarea scrisă - Limbajul spațiului, lucrului, culorilor și timpului	2	2	4
5	Bariere comune în calea comunicării eficiente - Bariere de limbă și limbaj - Bariere atitudinale - Bariere psihologice - Bariere fizice	1	1	2
5	Dezvoltarea competențelor de dezvoltare durabilă (competențe și locuri de muncă verzi) Dezvoltarea competențelor și locurilor de muncă digitale	2	2	4



Nr. crt.	Denumire temă	Pregătire teoretică (ore)	Pregătire practică (ore)	Total
	TOTAL	9	9	18

Pe durata cursului, Formatorul va alterna conținutul teoretic cu cel practic, asigurând astfel retenția informației. La sfârșitul zilei de formare, formatorul va aplica un scurt chestionar de stabilizare a informației.

Pe parcursul orelor de curs, formatorul va prezenta studii de caz, va stabili informațiile parcurse prin joc de rol și exerciții specifice.