



PROGRAM SEMINARA  
„Uspješno poslovno pregovaranje“  
Sarajevo, 21.03.2018.

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