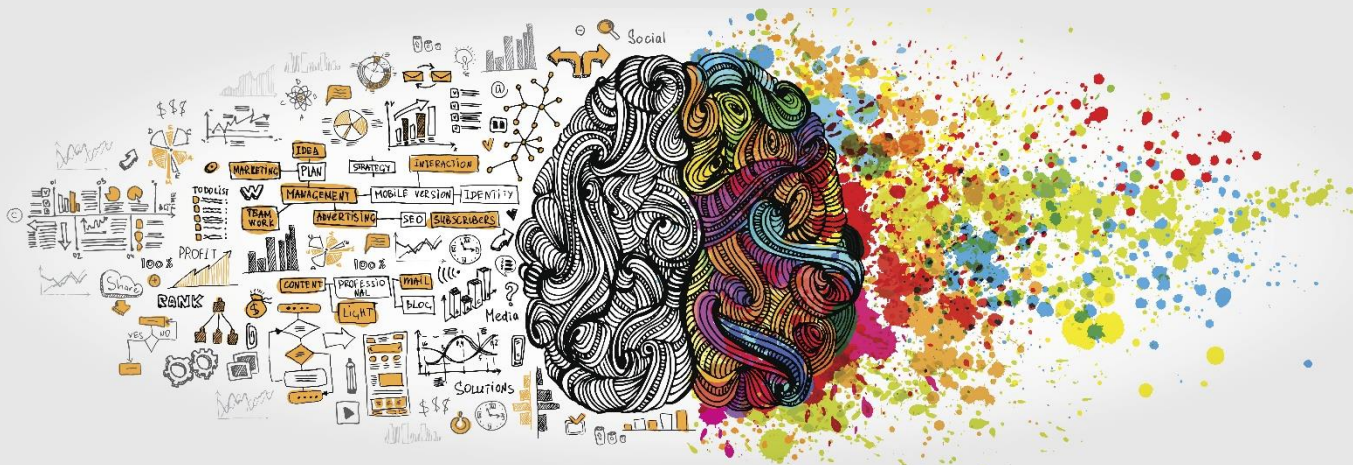


# Negociere și Psihologie în achiziții



**3 zile live în clasă**  
**București: 11-13 aprilie 2024**  
**Orar: 9.30-17.30**

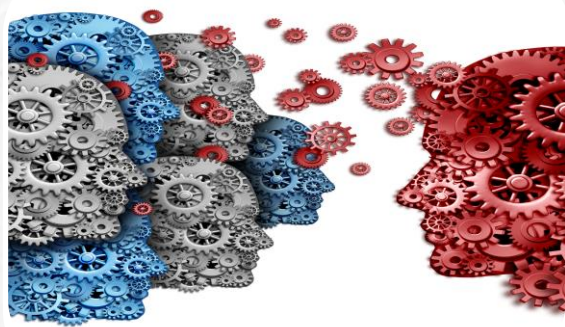
**Program dezvoltat de**  
**PURCHASING TRAINING SRL**

**Tel: 0040 723 302 646**

**Email: [alina.ionita@purchasingtraining.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraining.ro)**



# DESPRE PURCHASING TRAINING SRL



## 180° TRAINING

- Oferim cea mai amplă gamă de traininguri în domeniul achizițiilor strategice.
- Credem în specialiști, produsele noastre fiind elaborate de experți în domeniu.
- Dezvoltăm în permanență cursuri care să răspundă cât mai bine nevoilor profesioniștilor din achiziții, de la începători, la manageri și antreprenori.



## 360° CONSULTANCY

- Diagnosticăm modul actual de organizare și funcționare al departamentului de Achiziții.
- Conducem o analiză a decalajelor situației actuale față de cele mai bune practici în achiziții.
- Elaborăm și adaptăm procedurile, simplificăm fluxuri, standardizăm documente, clarificăm responsabilități.



## SUPPLY ESSENCE PUBLISHING HOUSE

- Supply Essence Publishing House este o editură independentă care are ca scop ridicarea standardelor procurementului din România.
- Propunem cărți destinate profesioniștilor din purchasing, concepute pentru a satisface nevoia de informare în creștere constantă.



## PROCUREMENT HUB PROCUREMENT MAGAZINE

procurementhub.ro este prima platformă integrată de informare și educație online destinată profesioniștilor din achiziții din mediul privat

# CURRICULA TRAINING

## ZIUA 1- GETTING TO KNOW

Contextul economic și social actual setează noi parametrii de abordare a negocierii din achiziții, vizând un proces și o strategie de achiziții care implică o analiză atentă a dinamicii puterii, a obiectivelor, a strategiilor de achiziții.

Înțelegerea **dinamicii puterii** este crucială, deoarece modelează pârghiile pe care le deține fiecare parte.

**Obiectivele** de preț, livrare, cantitate, calitate, servesc drept far călăuzitor, în timp ce gestionarea variabilelor negocierii și stabilirea unui ordin de importanță pentru obiectivele propuse ajută negociatorii să rămână concentrați asupra intereselor și priorităților lor finale.

Mai mult ca oricând, strategii diferențiate de achiziții sunt necesare, aliniată cu strategia de achiziții și obiectivele strategice organizaționale.

EXERCITIU	OBIECTIVE DE INVATARE	METODA
<b>SINERGIA SIMETRIEI</b>  <i>“Negocierea este un joc al informațiilor”</i>	Principii de persuasiune: liking, similaritate  Facilitarea comunicării, transparenței și deschiderii către schimbul de informații.	<i>Exercițiu de grup</i>
<b>PLANE CRUSH*</b>  <i>“Negocierea este un joc al puterii”</i>	Conștientizarea raporturilor de putere în negocierea din achiziții și a importanței cadrării corespunzătoare a negocierii.  Dependența rezultatului negocierii de interdependențele dintre părți.  Înțelegerea principiilor negocierilor competitive și colaborative în achiziții	<i>Carduri de facilitare</i>  <i>Exerciții pe echipe</i>  <i>Fișe Wisdom to Go</i>
<b>SPEC-ACCURATE: the EquiDeal quest</b>  <i>“Negocierea este un joc give-and-take”</i>	Conștientizarea importanței clarității și completitudinii specificațiilor în negociere în obținerea obiectivelor vizate.  Ce negociez- ce nu negociez? De la focus pe poziție la focus pe interes în negociere.  Aplicarea etică a gambiturilor negocierii în poziție de putere și în poziție de slăbiciune.	<i>Exerciții pe echipe</i>  <i>Video exemplificativ</i>  <i>Fișe Wisdom to Go</i>

# CURRICULA TRAINING

## ZIUA 2- GETTING TO YES

Valorile, convingerile și emoțiile au o influență substanțială în domeniul complicat al negocierii. Valorile acționează ca forță de ghidare morală, modelând alegerile negociatorilor și influențând disponibilitatea acestora de a face compromisuri sau de a rămâne fermi pe poziție.

Convingerile modelează percepțiile asupra situației, afectând evaluarea riscurilor și oportunităților.

Atitudinile și stările emoționale determină comportamentele de negociere; unii optează pentru tactici competitive, în timp ce alții îmbrățișează cooperarea.

Competența în gestionarea acestor factori psihologici este esențială pentru o negociere de succes, deoarece aceștia fie pot deschide calea pentru acorduri reciproc avantajoase, fie pot conduce negocierile spre impas și conflicte.

EXERCITIU	OBIECTIVE DE INVATARE	METODA
<p><b>DIMENSIUNILE NEGOCIERII</b></p> <p><i>“Negocierea este un joc al congruenței”</i></p>	<p>Identificarea și expunerea diferențelor.</p> <p>Cele cinci dimensiuni ale negocierii</p> <p>Surse de conflict în negocierea din achiziții.</p> <p>Conștientizarea celor 3 reacții naturale în funcție de afirmații de tip “eu”, “tu”, “noi”.</p>	<p><i>Exercițiu de grup</i></p> <p><i>Exercițiu individual</i></p>
<p><b>DIMENSIUNEA PSIHOLOGICĂ</b></p> <p><i>“Negocierea este un joc al emoțiilor”</i></p>	<p>Conștientizarea valorilor, schimbarea convingerilor și a atitudinii limitative față de negociere.</p> <p>Generatorul de stări emoționale și comportamente constructive, benefice negocierii.</p>	<p><i>Exercițiu de grup</i></p> <p><i>Exerciții pe echipe</i></p>
<p><b>STILURI DE NEGOCIERE</b></p> <p><i>“Negocierea este un joc al emoțiilor”</i></p>	<p>Identificarea ‘butoanelor fierbinți’ personale și a ‘cartofilor fierbinți’ ai furnizorului.</p> <p>Identificarea stilului de negociere, personal și al oponentului: defensiv, agresiv și a modalităților de a trata cu fiecare tipologie de negociator.</p>	<p><i>Exerciții pe echipe</i></p> <p><i>Fișe Wisdom to Go</i></p>

# CURRICULA TRAINING

## ZIUA 3- GETTING PAST NO

Tiparele de personalitate ale indivizilor au un impact semnificativ în procesele de negociere, influențând modul în care aceștia abordează și gestionează situațiile conflictuale. Totodată, programele mentale individuale influențează nivelul de asertivitate în procesul de negociere, determinând cât de eficient comunică și își susțin poziția.

Astfel, înțelegerea și adaptarea la tiparele de personalitate ale celor implicați în negocieri pot contribui la atingerea unor acorduri mai avantajoase pentru toate părțile implicate, susținând îmbunătățirea relațiilor cu furnizorii .

În timp ce perfecționarea abilității de a pune întrebări ajută la depășirea obiecțiilor și a impasurilor, înțelegerea tiparelor de comunicare facilitează eliminarea filtrelor și a bruiajelor în comunicare.

EXERCITIU	OBIECTIVE DE INVATARE	METODA
<p><b>MODELE DE COMUNICARE</b></p> <p>“Negocierea este un joc al comunicării”</p>	<p>Conștientizarea și clarificarea presupunerilor și generalizărilor pe care le facem când comunicăm, sursa “bruiajului” din negociere.</p> <p>Adresarea optimă a întrebărilor de clarificare prin înțelegerea limitărilor de la nivelul limbajului.</p>	<p><i>Exercițiul de grup</i></p> <p><i>Exerciții pe echipe</i></p> <p><i>Fișe Wisdom to Go</i></p>
<p><b>PERSONALITATEA NEGOCIATORULUI</b></p> <p>“Negocierea este un joc al observării”</p>	<p>Tipare ale personalitatii negociatorului.</p> <p>Identificarea tendințelor comportamentale (preferințelor) pe care le are negociatorul.</p>	<p><i>Exercițiu individual</i></p>
<p><b>TGROW- arta adresării întrebărilor</b></p> <p>“Negocierea este un joc al ascultării active.</p>	<p>Deprinderea ascultării active și a raportului.</p> <p>Arta adresării întrebărilor pentru crearea unui climat favorabil negocierii, depășirea obiecțiilor și identificarea de soluții constructive.</p>	<p><i>Exerciții pe echipe</i></p> <p><i>Fișe Wisdom to Go</i></p>

## Ziua 1- Getting to know

Principii de persuasiune.

Conștientizarea raporturilor de putere în negocierea din achiziții și cadrarea negocierii.

Dependența rezultatului negocierii de interdependențele dintre părți.

Principiile negocierilor competitive și colaborative în achiziții

Conștientizarea importanței clarității și completitudinii specificațiilor

Ce negociez- ce nu negociez? De la focus pe poziție la focus pe interes în negociere.

Aplicarea etică a gambiturilor negocierii în poziție de putere și în poziție de slăbiciune.

## Ziua 2- Getting to yes

Identificarea și expunerea diferențelor.

Cele cinci dimensiuni ale negocierii.

Surse de conflict în negocierea din achiziții.

Conștientizarea valorilor, schimbarea convingerilor și a atitudinii limitative față de negociere.

Generatorul de stări emoționale și comportamente constructive, benefice negocierii.

Identificarea ‘*butoanelor fierbinți*’ personale și a ‘*cartofilor fierbinți*’ ai furnizorului.

Identificarea stilului de negociere, personal și al oponentului.

## Ziua 3- Getting past know

Conștientizarea și clarificarea presupunerilor și generalizărilor pe care le facem când comunicăm, sursa ‘*bruiajului*’ din negociere.

Adresarea optimă a întrebărilor de clarificare prin înțelegerea limitărilor de la nivelul limbajului.

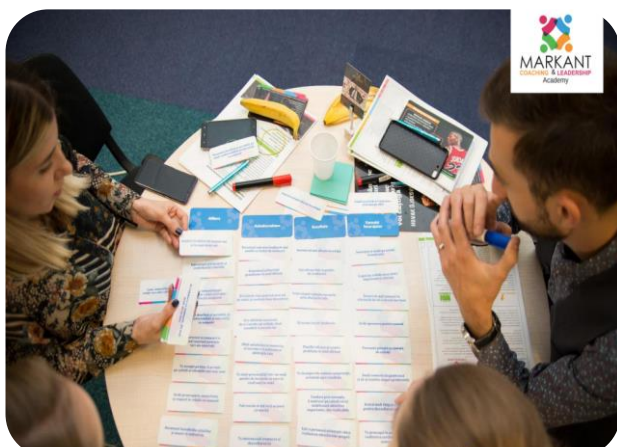
Tipare ale personalității negociatorului.

Identificarea tendințelor comportamentale (preferințelor) pe care le are negociatorul.

Deprinderea ascultării active și a raportului.

Arta adresării întrebărilor pentru crearea unui climat favorabil negocierii, depășirea obiecțiilor și identificarea de soluții constructive

# MEDODA DE PREDARE SI FACILITARE ÎNVATARE



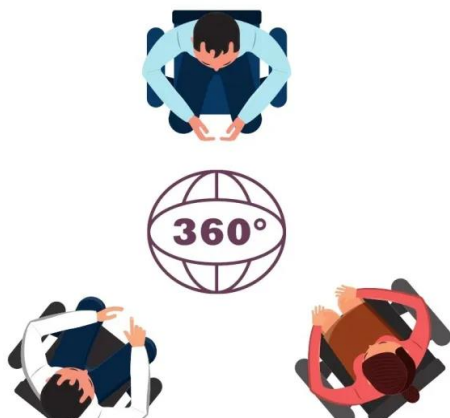
## CARDURI DE ÎNVĂȚARE ȘI FACILITARE

Generează implicare și învățare prin  
participare activă



## EXPLORARE ȘI CONȘTIENȚIZARE

Teste și analize  
comportamentale  
individuale



## EXERCIIU DE ECHIPA SI DE GRUP

Stimulează comunicarea,  
acceptarea perspectivelor,  
gândire critică



## COACHING SI MENTORING

Învățarea este plăcută și de  
impact.

## **Profesioniști în achiziții:**

- Responsabili de în negocieri pentru încheierea de parteneriate și contracte de achiziție.
- Cei care trebuie să gestioneze relații pe termen lung și să negocieze soluții la problemele apărute în colaborarea cu furnizorii.
- Managerilor achiziții preocupați de negocierile interne intra-departamentale și inter-departamentale, preocupați de dezvoltarea unui climat proactiv și asertiv la nivelul echipei de achiziții.
- Care au nevoie să înțeleagă și să gestioneze nevoile și așteptările clienților interni.

În general, acest training se adresează celor care sunt implicați în procesul de negociere, internă, intra-departamentală sau externă-cu furnizorii sau partenerii de afaceri și doresc să înțeleagă și să gestioneze mai eficient factorii strategici și psihologici implicați în acest domeniu complex.





# TARIFE ȘI POLITICA DE REDUCERI

MODUL/ TAXA PARTICIPARE	TARIF STANDARD	INSCRIERE TIMPURIE	TARIF CURSANȚI ANTERIORI
<b>Strategia și psihologia negocierii în achiziții</b> 3 zile x 8 ore, fizic, în clasă	840 EUR	<b>720 EUR</b>	640 EUR

## OFERTA INCLUDE

- ❖ **Diploma de participare**
- ❖ **Suport de curs**
- ❖ **Reducere 25% abonament ProcurementHUB, Revista online de achiziții**
- ❖ **Coffee breaks**

## OFERTA NU INCLUDE

- ❖ **Masa, transport, cazare participanți.**

Inscrierea se face după completarea și semnarea Formularului de participare și trimiterea lui scanat pe email la adresa: [alina.ionita@purchasingtraining.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraining.ro).

Factura fiscală se va emite ulterior primirii Formularului de participare completat de către Beneficiar.

Rezervarea locului se efectuează după plata facturii, în termen de maxim 10 zile de la data primirii facturii de către Beneficiar.

# TARIFE ȘI POLITICA DE REDUCERI

## ÎNSCRIEREA

Va rog sa comunicati intentia de participare la adresa de email:  
[alina.ionita@purchasingtraini ng.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraini ng.ro)



Inscrierea se va face in urma completarii si semnarii **Formularului de participare**, ce va fi transmis pe email ulterior primirii mesajului dvs. cu intentia de participare.

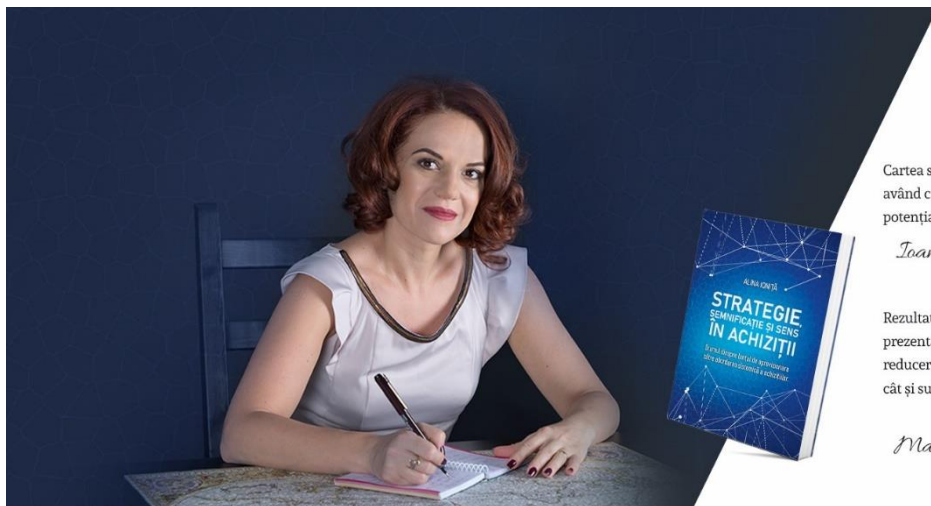
## **REZERVAREA**

Rezervarea locului va fi validata dupa efectuarea platii. Rezervarea locurilor se face in ordinea inscrierii.

## **GARANȚIA SATISFACȚIEI**

Daca dupa prima zi de curs nu esti multumit de training, te poti retrage, primind inapoi suma achitata pana in acel moment.

## SINGURUL AUTOR ROMAN DE CARTE DE PROCUREMENT



\*\*\*\*\*

Cartea subliniază importanța Achizițiilor în companii având ca obiectiv strategic principal maximizarea potențialului resurselor externe ale organizației

*Ioana Iliescu, Purchasing Manager*

\*\*\*\*\*

Rezultatele Achizițiilor vor putea fi cuantificate și prezentate acționarului atât cifrabil, reflectând reducerea cheltuielilor și creșterea marjei de profit, cât și subiectiv prin câștigarea de capital de imagine

*Claudia Voinescu,  
Manager Comercial și Achiziții*

### Alina Ionita

CEO | Trainer | Consultant | Autor

Tel: +40 723 302 646

[alina.ionita@purchasingtraining.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraining.ro)

[www.purchasingtraining.ro](http://www.purchasingtraining.ro)

[www.supplyessence.ro](http://www.supplyessence.ro)

### Specializari si certificari:

- Master Behavioral Economics
- Senior Professional in Purchasing & Supply
- Certified Performance Coach
- Authorized ANC trainer
- Certified Master NLP
- Economia si Dreptul Afacerilor- ASE Bucuresti
- Master in Marketing International

### Training-uri dezvoltate & sustinute:

- Bazele managementului strategic al achizitiilor
- Selectarea strategica a furnizorilor
- Analiza cheltuielilor si impactul in profit
- Managementul relatiilor cu furnizorii
- Negocierea si comunicarea in achizitii
- Category management in achizitii
- Strategic Sourcing: Spend, supplier, risk and category management
- Negocierea strategica in achizitii
- Procurement Essentials: Sourcing, negotiation and contracting skills

### Consultanta

- Consultanta si optimizare fluxuri si performata echipa de achizitii
- Consultanta reorganizarea si optimiarea functiei de achizitii
- Dezvoltarea personalului si proceselor din achizitii

### Evaluare competente & recrutare

- Consultanta in elaborarea fiselor postului, a anunturilor de angajare, in derularea interviurilor si testarilor specifice recrutarii.

### Dezvoltare personală & change management

- programe de coaching & schimbare de mentalitate

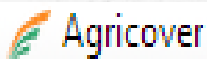
# CLIEŢI CARE NE RECOMANDĂ

8+  
years

120+  
sessions

1000+  
trainees

250+  
companies



# Vă multumim!

## **PURCHASING TRAINING SRL**

Liviu Rebreanu 46-58, bl. VI, Sc. I, Apt. 72, Bucuresti, Sector 3

CUI 34378214, J40/4658/2015

[www.purchasingtraining.ro](http://www.purchasingtraining.ro)

## **PROCUREMENT HUB SRL**

Frumusani, Zstr. Gramina Nr. 1, Calarasi

CUI 46320003, J51/42/2023

[www.procurementhub.ro](http://www.procurementhub.ro)

Tel: 0040 723 302 646

Email: [alina.ionita@purchasingtraining.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraining.ro)