

SEMINAR

TEHNICI ȘI TACTICI DE NEGOCIERE ȘI CONVINGERE ÎNTR-O COMUNICARE EFICIENTĂ

Durata: 8 ore academice

Participanți: asistenți judiciari, grefieri, șefi secretariate

Organizator: Institutul Național al Justiției

15 noiembrie 2017, ora 09:00

mun. Chișinău, str. S.Lazo 1

AGENDĂ	
08:45 – 09:00	Înregistrarea participanților
09:00 – 10:30	<ul style="list-style-type: none"> • Prezentarea trainerilor și programului zilei; • Asumarea responsabilități: Ce dau? Ce vreau? • De la cine încep negocierile și tacticile de convingere? • Definiția negocierilor <p>Formatori: Ecaterina POPA, șef Secție instruire continuă, director de modul „Abilități de comunicare și dezvoltare personală”, formator INJ Valeriu CERNEI, formator, Academia Nicolae Dumitrescu (AND)</p>
10:30 - 10:45	Pauză
10:45 – 12:15	<p>Ce înseamnă a reuși în negociere?</p> <p>Exercițiu de simulare a negocierilor</p> <p>Formator: Valeriu CERNEI, formator, Academia Nicolae Dumitrescu (AND)</p>
12:15 - 13:15	Prânz
13:15 – 14:45	<p>Tactici de negociere și convingere</p> <p>Cum menținem o etică în procesul de negociere</p> <p>Adresarea întrebărilor în cadrul negocierilor</p> <p>Formator: Valeriu CERNEI, formator, Academia Nicolae Dumitrescu (AND)</p>
14:45 - 15:00	Pauză
15:00 - 16:30	<p>Regulile de aur în negocieri și procese de convingere</p> <p>Tipuri de negociatori</p> <p>Formator: Valeriu CERNEI, formator, Academia Nicolae Dumitrescu (AND)</p>
16:30 - 16:40	Concluzii. Evaluarea electronică a seminarului. Încheierea seminarului