



## Colecția provocări

The Challenge Series

## Negocieri constructive

Constructive Negotiations Challenge™

## DEZVOLTAREA ECHIPELOR

 creion/hârtie dinamică de grup 2 - 3 ore

## SITUAȚIA ȘI PROVOCAREA

Ești managerul unei companii mari de software și faci parte din comitetul responsabil de negociere a contractelor cu potențialele organizații partenere. Ordonează 17 activități de negociere în ordinea în care ar trebui implementate pentru a dezvolta eficient acorduri și contracte integrative.

## OBIECTIVE:

## a. Dezvoltarea echipei și luarea deciziilor

- Dezvoltarea abilităților raționale, interpersonale, de leadership și de comunicare ale participanților.
- Consolidarea echipei prin descoperirea (și rezolvarea) problemelor care apar în grupurile participanților.
- Dezvoltarea echipei prin a îi învăța pe participanți despre sinergie și despre comportamentele și abilitățile care cresc (sau scad) eficacitatea rezolvării de probleme și luării de decizii în echipă.
- Începerea întâlnirilor, sesiunilor sau conferințelor legate de rezolvarea problemelor în grup, luarea de decizii, gândire orientată către rezultate sau dezvoltarea echipelor.
- Evaluarea impactului intervențiilor de dezvoltare a echipelor, folosit ca instrument de pre- sau post-testare a eficacității echipei.

## b. Negocieri și vânzări

- Cunoașterea și înțelegerea de către participanți a elementelor ce compun un acord integrativ, câștig-câștig, și a modului în care acestea sunt interconectate.
- Inițierea unor schimbări pozitive în modul în care membrii organizației rezolvă conflictele printr-o abordare pas-cu-pas a negocierii de acorduri câștig-câștig.

- Îmbunătățirea rezultatelor obținute pe termen lung în urma negocierilor prin folosirea unei abordări integrative.

## Beneficiile folosirii simulării Negocieri Constructive mai degrabă decât învățarea „clasică” despre negocieri și vânzări:

- Conectează componentele teoretice și practice ale subiectului.
- Accelerează învățarea prin folosirea abilităților acestora de gândire critică, rezolvarea problemelor și luarea deciziilor.
- Crește interacțiunea și angajamentul grupului, stimulează învățarea de la grup și colegi.
- Măsoară specific și precis performanța individuală și de grup în rezolvarea sarcinii.
- Randamentul investiției pentru învățarea experiențială este mult mai mare decât pentru învățarea tradițională.

## Este rândul tău: ordonează aceste 3 activități din Negocieri Constructive:

- Cădeți de acord asupra criteriilor obiective de evaluare a alternativelor generate.
- Generați propuneri, termeni și soluții alternative:
  - a) De la început, pentru a crea o atmosferă pozitivă **[sau]**
  - b) După ce ați discutat problema și rezultatele dorite.
- Restrângeți gama de soluții propuse:
  - a) După ce a fost expus un set substanțial de alternative **[sau]**
  - b) Evaluând fiecare alternativă pe măsură ce este propusă.



**Află secretele  
sinergiei  
în timpul  
dezvoltării  
abilităților de  
business**