

## Учебен план

Ключова компетентност: Инициативност и предприемачество  
 Курс: Ефективни преговори  
 Форма на обучение: Дневна, вечерна, съботно-неделна, дистанционна  
 Изпит: Обучението приключва с полагане на писмен изпит  
 Преподавателски състав: Сертифицирани преподаватели от Adecco, отговарящи на изискванията за квалификация и опит със завършено висше образование в направление на преподаване и минимум 3 (три) години професионален опит.

## Учебна група

10 – 24 курсиста  
 В педагогическата теория и практика е общоприето разбирането, според което положителните взаимоотношения учител – ученик, както и между самите ученици са необходимо условие за оптимизиране на образователните резултати. Функционалното значение на груповата учебна работа се проявява при повече от 10 участника, като се гарантира процес на централизация на комуникацията. Проявява в следните аспекти:

- Съдейства за усъвършенстване на вътрешноколективните отношения, на уменията за групова дейност; за развитие на чувството за лична и колективна отговорност; за изграждане на положителни черти на волята и характера и др.
- Стимулира съревнованието между учениците и развитието на умения за организация и координация на съвместните действия; развитието на самоконтрол и самооценка у учениците.

#	Описание	Брой часове по теория	Брой часове по практика	Общ брой часове
1.	<b>Въведение и общ преглед</b>  Ще прекарате първата част на деня, опознавайки участниците и обсъждайки какво ще се случва в семинара. Също така „учениците” ще имат възможност да определят своите лични цели в обучението.	1	0	1
2.	<b>Какво са преговорите?</b>  След това участниците ще разгледат ключовите качества на успешния преговарящ.	1	1	2

3.	<b>Успешният преговарящ</b>	1	1	2
	След това участниците ще разгледат ключовите качества на успешния преговарящ.			
4.	<b>Подготовка за преговори</b>	2	2	4
	През тази сесия участниците ще научат елементите от подготовката за преговори: да определим страховете си и слабите си места; да направим проучване на своите проблеми и тези на опонента и да приготвим своите WAP, BATNA, WATNA, and ZOPA оперативни данни. Тази сесия ще даде на участниците някои идеи за подготовка на документацията и избор на място за преговори. Да направим добро впечатление След това участниците ще изучат значението на самоподготовката по време на преговори, включително и разговорите за разчупване на леда, външния вид, първи впечатления и ръкостискането.			
5.	<b>Да се приготвим за добър старт</b>	1	2	3
	През тази сесия участниците ще изследват как да започнат по правилен начин и кои базови правила да следват.			
6.	<b>Обмяна на информация</b>	1	2	3
	Тази сесия ще разгледа как да обменим информация и какво да правим, ако преговорите започнат зле.			
7.	<b>Етапът на пазарене</b>	2	2	4
	Ще научим шест техники за успех в преговорите и ще имате възможност да практикувате и разгледате тези техники чрез ролева игра.			

8.	<b>Да измислим начини за взаимна печалба</b>	2	2	4
	След това участниците ще учат за четирите пречки пред взаимната изгода и как да ги превърнем в плюсове			
9.	<b>Да преминем през НЕ и да стигнем до ДА</b>	1	2	3
	Тази сесия ще разгледа как да казваме Не и как да излезем от затруднена ситуация и да стигнем до „да”			
10.	<b>Да се справим с отрицателните емоции</b>	1	1	2
	През тази сесия участниците ще разгледат начини да се справят с негативни реакции по време на преговори			
11.	<b>Да преминем от споразумяване към приключване</b>	2	1	3
	След това ще разгледаме как да преминем от етапа на преговаряне към етапа на приключване Заклучителен етап Тук ще разгледаме как да добием взаимна изгода и да постигнем стабилно съгласие и консенсус			
12.	<b>Край на обучението</b>	1	0	1
	На края на деня, учащите се ще имат възможност да задават въпроси и да попълнят план за действие.			
	Общо:	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>32</b>

Обучението приключва с полагане на писмен изпит (тест).  
Успешно положилите изпит участници получават удостоверение за придобита ключова компетентност.