



# Обучение: ЧОВЕШКИЯТ ФАКТОР В БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ

20-21 май 2024, София



В преговорите отношенията са също толкова важни, колкото и резултатите по параметрите на сделката. Начинът, по който се отнасяме с хората в преговорите, определя тяхното желание да продължат взаимодействието с нас. Като резултат от програмата, участниците ще придобият знания и умения за успешно управление на междуличностната динамика в преговорите чрез ефективен подход към емоциите, егото и трудните поведения.

## За кого

Мениджъри от различни йерархични нива и функции, включително Мениджъри и експерти в отдел „Покупки/ Доставка“, Регионални мениджъри, Мениджъри ключови клиенти, Търговци, както и всички, които контактуват и участват в преговори с клиенти, доставчици и бизнес партньори. Обучението е подходящо за участници с опит, които искат да надградят уменията си, овладявайки междуличностната динамика в преговорите и успешно балансирайки между постигането на печеливши сделки и изграждането на добри взаимоотношения.

## Основни теми в програмата

- Изграждане на устойчивост и спокойна увереност
- Ефективен подход към емоциите в преговорите

- Уважаване на базовите човешки потребности
- Разпознаване на влиянията на егото в преговорите
- Поддържане на обективен поглед и самоконтрол
- 5-стъпков подход за справяне с трудни поведения
- Източници на сила при преговори с по-силен опонент
- Третите страни в преговорите - балансиране между различните интереси

## Подход на обучението

В обучението се прилага Aikido Training Line® - кинестетичен метод за учене, базиран на принципите на японското бойно изкуство Айкидо. Интерактивният подход и ролевите симулации са обогатени с елементи от Айкидо, което служи като метафора за ситуациите на бизнес преговори. Това спомага за по-пълното и непредубедено разбиране на принципите. Методът ангажира участниците и чрез физическото преживяване те приемат и осъзнават посланията с лекота. Задълбоченият подход на развитие отвътре-навън повишава устойчивостта на новооткритите умения.

## Водеци

**Ангелина Иванова** е управляващ съдружник в „Heat Development Solutions“ от 2003г. Тя е съавтор на Aikido Training Line® - кинестетичен метод за учене, базиран на принципите на японското бойно изкуство Айкидо. Ангелина е Сертифициран фасилитатор по метода LEGO®SERIOUS PLAY® - техника за мислене и екипна комуникация. Тя е Сертифициран експерт по системата за психометричен анализ на „Томас Интернешънъл“ (DISC модел). През 2023г. завършва 4-годишното си сертификационно обучение по метода Feldenkrais® - метод за учене и развиване на осъзнатост чрез движение и основава първия Фелденкрайс център в България. Завършила е „Икономически Университет-Варна“, специалност „Индустриален мениджмънт“. Продължава образованието си в Executive MBA програмата на Американски университет България с насоченост „Социално предприемачество“. Шест години е работила за международна козметична компания, където започва кариерата си на учител в сферата на продажбите и лидерството. Три години е работила като старши тренер и управител на консултантска компания от международна група в сферата на управление на човешкия капитал. Ангелина има повече от 20 години професионален опит в сферата обучение и развитие. Води обучения за множество български и международни компании по разнообразни теми, сред които развитие на лидерство, личностно и екипно развитие.

**Тодор Гетов** Сенсей (6-ти дан, Айкикай) започва да се занимава с Айкидо през 1990г. в един от първите клубове в България, а от 1994г. преподава Айкидо в създадения от него клуб. През март 1999г. защитава 1-ви дан пред Шихан Фумио Тойода, председател на Международната Айкидо Асоциация. От 2010г. започва тясно сътрудничество с Шихан А. Сато VII дан Айкикай и AIKIDO WORLD ALLIANCE /AWA/. Член е на преподавателския и изпитен комитет на AWA. Води семинари в България, Гърция, Полша, Ливан и др. Понастоящем е технически директор и главен инструктор в основаното от него през 2005г. ШИСЕЙКАН АЙКИДО ДОДЖО и официален представител на AIKIDO WORLD ALLIANCE в България. Успоредно с практиката си в Айкидо като бойно изкуство, Тодор е съавтор на Aikido Training Line® към Heat Development Solutions. Разработва и води разнообразни обучителни програми за корпоративни клиенти, базирани на принципите на Айкидо, сред които лична ефективност, бизнес преговори, лидерство и др.



## За записване

Двудневното обучение се провежда присъствено в зала. Максималният размер на групата е до 12 участници. Таксата за участие в обучението е 395 евро за участник, без ДДС и се заплаща авансово при записването.

Цената включва учебни материали, обяди, кафе-паузи и удостоверение за успешно преминаване на обучението (Silver Level Certificate).

Обучението ще се проведе присъствено в гр.София, като точното място на провеждане ще бъде уточнено допълнително.

Ако желаете да участвате в обучението или имате нужда от повече информация, свържете се с нас на [training@heatds.com](mailto:training@heatds.com) или 0887 600712.