



Institut za ekonomsku diplomatiju vas poziva na praktičnu radionicu

Veštine pregovaranja, komunikacija i emocionalna inteligencija u poslovnom okruženju

EMOCIONALNA INTELIGENCIJA KAO ALAT, PREGOVARAČKE TEHNIKE I KOMUNIKACIONE VEŠTINE U FUNKCIJI USPEŠNE REALIZACIJE POSLA

30. januar, 6. i 12. februar 2025. Godine od 10h
On line (ZOOM virtuelna učionica):

Predavači:

1) Aleksa Babić, član Instituta za praktičnu humanistiku, sertifikovani modalno-integrativni psihoterapeut, ekspert u oblasti razvoja ljudskih potencijala, sa posebnim fokusom na emocionalnu inteligenciju, veštine pregovaranja i unapređenje komunikacije i njihovu primenu u poslovnom okruženju. Kroz rad sa klijentima, razvio je metode za prevazilaženje komunikacijskih barijera i unapređenje međuljudskih odnosa u profesionalnom kontekstu. Angažovan je i kao predavač na Amigdala centru u Zagrebu na kursu Filozofsko savetovanje u korporativnom okruženju.

2) Nađa Đedović, psiholog i psihoterapeut i konsultant za organizacioni razvoj, sa fokusom na unapređenje komunikacionih veština i razvoj profesionalnih kompetencija u poslovnom okruženju. Radi kao demonstrator na Fakultetu bezbednosti i kao eksterni HR konsultant za razne kompanije. U tom segmentu delovanja, razvila je sveobuhvatni pristup koji kombinuje znanja iz oblasti psihologije, organizacionog razvoja i poslovne komunikacije.

U savremenom poslovnom svetu, veštine pregovaranja i komunikacija su neraskidivo povezani sa emocionalnom inteligencijom. Sve više zaposlenih ima ozbiljnih problema u prepoznavanju granica privatnog i poslovnog odnosa, čuvanju osećaja lične vrednosti u okviru tima, suočavanju sa pritiskom ili neispunjenjem očekivane norme i slično. Zbog svega ovoga, izuzetno trpe i zaposleni ali i same kompanije.

Ovaj intenzivni program obuke povezuje ključne veštine u celovit pristup i omogućava učesnicima da unaprede svoje profesionalne interakcije, čime se u velikoj meri povećava i efikasnost rada i radni učinak. S druge strane, jedna od ključnih veština, bez kojih se praktično ne može završiti ni jedan posao jesu veštine pregovaranja. Bilo da pregovarate sa inostranom kompanijom, ili su u pitanju pregovori između poslodavca i zaposlenog, uspeh zavisi od brojnih veština i osobina koje se u velikoj meri mogu unaprediti pravilnim razumevanjem procesa.

Informacije: 011/3077612, 3077613, 063/509972;
prijava@economicdiplomacy.co.rs; ied.bg@mts.rs;
www.economicdiplomacy.co.rs



Jedinstvena vrednost ovog programa leži upravo u **integrisanom pristupu koji povezuje tri ključna elementa** – emocionalnu inteligenciju, komunikacijske veštine i veštine pregovaranja. Ovaj holistički pristup omogućava učesnicima da razviju sveobuhvatne kompetencije za uspešnu profesionalnu interakciju i rešavanje konfliktnih situacija.

Metodologija rada: Nastava se realizuje sa fondom od **14 nastavnih časova**, podeljenih u tri nastavna dana. Zbog značajnog broja vežbi koje će biti postavljene pred polaznike, između nastavnih dana je određena sedmodnevna pauza, pre svega radi usvajanja gradiva i pripreme za naredni nastavni dan, pa se tako obuka realizuje 30. januara, 6. i 12. februara 2025. godine

Metodologija rada podrazumeva interaktivna predavanja, praktične vežbe i simulacije, studije slučaja, grupne diskusije, individualni rad, video analize komunikacije i pregovora.

Nastava se realizuje on line, kroz virtuelnu učionicu, u maloj grupi, čime je polaznicima omogućena potpuna interakcija, kao da su prisutni u nastavnoj sali.

NASTAVNI PROGRAM

Prvi nastavni dan – 30. januar 2025. godine od 10h

- Uvod u emocionalnu inteligenciju
- Komponente emocionalne inteligencije u poslovnom kontekstu
- Osnove uspešne poslovne komunikacije – verbalna i neverbalna komunikacija i barijere u komunikaciji
- Praktične vežbe samoprocene
- Prepoznavanje i upravljanje emocijama
- Razvoj empatije
- Tehnike aktivnog slušanja
- Asertivna komunikacija u praksi
- Povezivanje emocionalne inteligencije sa pregovaračkim veštinama
- Komunikacijski stilovi u pregovorima
- Studije slučaja
- Praktične vežbe

Drugi nastavni dan – 6. februar 2025. godine od 10h

- Osnove uspešnog pregovaranja
- Priprema za pregovore
- Analiza pregovaračkih pozicija
- Komunikacijske strategije u različitim fazama pregovora
- Pregovaračke taktike i strategije
- Prevažilaženje prepreka u pregovorima
- Značaj neverbalne komunikacije u pregovorima
- Simulacija pregovora
- Upravljanje konfliktima
- Tehnike za postizanje win-win rešenja
- Komunikacija u konfliktnim situacijama
- Praktične vežbe

Informacije: 011/3077612, 3077613, 063/509972;
prijava@economicdiplomacy.co.rs; ied.bg@mts.rs;
www.economicdiplomacy.co.rs



Treći nastavni dan – 12. februar 2025. godine od 10h

- Integracija naučenih veština
- Napredne simulacije pregovora
- Komunikacija u izazovnim situacijama
- Grupne vežbe
- Razvoj ličnog komunikacijskog stila
- Razvoj ličnog akcionog plana
- Praktična primena u specifičnim situacijama
- Zaključci i evaluacija

Kotizacija za ovaj nastavni program iznosi 38.900,00 (+PDV).

Popusti:

- Na sve prijave izvršene u ovom terminu, odobrava se **tradicionalni novogodišnji popust od čak 30%, pa tako kotizacija po učesniku iznosi svega 27.230,00 (+PDV).**
- Za **dva i više učesnika iz iste kompanije / institucije** odobrava se dodatnih 5% popusta.
- Za **fizička lica**, takođe, odobrava se dodatnih 5% popusta.

Za dodatne informacije i prijavu kontaktirajte nas na:

011/3077612, 063/509972; jsimovic@economicdiplomacy.co.rs; prijava@economicdiplomacy.co.rs;
ied.bg@mts.rs

Informacije: 011/3077612, 3077613, 063/509972;
prijava@economicdiplomacy.co.rs; ied.bg@mts.rs;
www.economicdiplomacy.co.rs