



## ***Masterclass – Tehnici de negociere de succes. Strategii de colaborare și sustenabilitate în domeniul apei 4 - 5 septembrie 2025***

### **Descriere**

***Acest Masterclass este oferit în parteneriat cu Schultz Knowledge UK și oferă participanților posibilitatea obținerii la final inclusiv a unor certificate CPD Standard Office UK. Masterclas-ul ste parte din Pilonul strategic 3 CFP ARA – Academia de Leadership: dedicată specialiștilor din domeniul apei și formării noii generații de lideri din domeniu și este susținut în limba română.***

Masterclass-ul intensiv de 2 zile despre Negociere vă poate oferi abilitățile necesare pentru a deveni un negociator expert.

În doar 2 zile, veți învăța:

- Concepte cheie precum BATNA, ZOPA și valoarea rezervării pentru a vă consolida strategia de negociere
- Tactici de pregătire, strategii de negociere și tehnici de închidere pentru a stăpâni întregul proces de negociere
- Abilități de comunicare și empatie pentru a vă putea pune în locul celeilalte părți

Masterclass-ul acoperă de la concepte de bază până la dezvoltarea abilităților soft, oferind participanților posibilitatea de a dobândi cunoștințele și încrederea necesare pentru a negocia rezultate avantajoase.



## Tematica abordată:

- Introducere în negocieri
- Experimentarea conflictului și explorarea elementelor de bază ale negocierii
- Strategia de bază în negocieri
- Conceptele de bază ale negocierii pentru a identifica strategiile și principiile care pot fi aplicate pentru a obține rezultate diferite.
- Negocierea distributivă: concepte cheie
- Revendicarea valorii în negocieri, înțelegerea diferenței dintre BATNA: Best Alternative to a Negotiated Agreement (Cea mai bună alternativă la un acord negociat) și prețul rezervării,
- Identificarea erorilor comune și anticiparea tipurilor de „nu”.
- ZOPA (Zona de Posibil Acord), WAP (Walk Away Point), RV (Reservation Value), AR (Aspiration Value), MESO (Multiple Equivalent Simultaneous Offers)
- Valoarea de influență și revendicare.
- Fazele cheie ale negocierii
- Recunoașterea și gestionarea fazelor cheie: pregătire / deschidere / dezbateri / mutare / acord / revizuire
- Pregătirea pentru negociere
- Fișa de lucru pentru pregătirea negocierii: Tratarea datelor numerice / Identificarea punctelor forte și a punctelor slabe / Definirea variabilelor / Stabilirea obiectivelor / Identificarea și utilizarea concesiunilor / Strategie.
- Dilema negociatorului
- Bariere psihologice și strategice
- Tactici de negociere
- Principiile influenței, utilizarea ancorelor și a revendicării valorii

**Masterclass-ul se desfășoară pe perioada a 2 zile.**



## Certificate oferite:

La final, participanții vor primi un certificat de participare CFP ARA, precum și certificate CPD Standard Office UK.

## Cui se adreseaza Masterclass-ul?

Masterclass-ul adresează membrilor Consiliului de Administrație, top și middle managementului din companiile de apă – directorilor generali, directorilor economici, directorilor tehnici, directorilor departamentelor TESA, coordonatorilor zonali, oricărei persoane care are în subordine sau coordonează echipe, persoanelor implicate în diferite tipuri de negocieri etc.

## Beneficii pentru participanți & companiile în care activează

- Abordare interactivă axată pe probleme practice și instrumente eficiente la standarde de excelență;
- Competențe dobândite într-o atmosferă plăcută și relaxată;
- Experiența practică și utilă
- Participantul va fi pus în situația de a găsi soluții la probleme reale românești;
- Participanții au șansa să interacționeze cu un trainer cu o vastă experiență practică în diferite domenii, care va împărtăși soluții pentru situații dificile.
- Participanții vor realiza aplicația în baza unor activități din proiecte de extinderea conducte aducțiune apă, reabilitare rețele distribuție apă, stații de tartare, stații de pompare, reabilitare puturi etc.
- *Tips&Tricks împărtășite de formator (trainer)*

## Obiectivele de învățare

*Prin participare, participanții vor fi capabili să:*

- Demonstreze abilități de comunicare.
- Înțeleagă cum să folosească puterea, încrederea și impactul personal, în negociere



- Se puna în poziția celeilalte părți
- Defineasca cel mai important obiectiv în negociere
- Stabilească un plan de negociere
- Folosească strategii și tactici de negociere
- Găseasca cea mai bună alternativă la un acord negociat;
- Dezvolte abilitățile de a căuta alternative
- Pastreze poziția de negociere
- Incheie o negociere



## Exemplu certificat CPD

	<h3>OFFICIAL CPD CERTIFICATE &amp; LEARNING REFLECTION TOOL</h3>	 <small>THE CPD STANDARDS OFFICE CPD PROVIDER: 21344 2022-2024 www.cpdstandards.com</small>
<p>This certificate verifies that</p>		
<p><b>John SMITH</b></p>		
<p>Has completed The CPD Standards Office CPD accredited activity:</p>		
<p><b>EFFECTIVE NEGOTIATION MASTERCLASS</b></p>		
<p>23<sup>rd</sup> to 24<sup>th</sup> of September 2024, London, United Kingdom</p>		
<p>Delivered by:</p>		
<p><b>Schultz Knowledge Limited London</b></p>		
<p>CPD Standards Office Provider No: 21344</p>		
<p>Signed: _____ [Marius Dontu, General Manager]</p>	<p>Date: 24.09.2024</p>	
<p>Certificate number: 1902</p>		

  

	<h3>CPD LEARNING TOOL EVIDENCING YOUR LEARNING</h3>
<p>This activity equates to 20 hours of CPD</p>	
<p>This exercise enables personalised reflection on your learning outcomes and helps record your CPD for a professional body or employer.</p>	
<p>Significant learning outcomes: To transfer to your formal CPD record for your employer or professional body</p>	
<ul style="list-style-type: none"><li>⇒ Demonstrate communication skills.</li><li>⇒ Understand how to use power, trust, and personal <b>impact</b>, in successful negotiation.</li><li>⇒ Deal with change</li><li>⇒ Put yourself in the other party's position</li><li>⇒ Define your most important goal</li><li>⇒ Set up a negotiation plan</li><li>⇒ Use strategies and tactics</li><li>⇒ Find the Best Alternative To a Negotiated Agreement;</li><li>⇒ Develop the skills to search for alternatives</li><li>⇒ Stand your ground</li><li>⇒ Seal the deal</li></ul>	
<p>Significant learning points to transfer to a CPD record if required: 20 CPD points <a href="http://www.schultzknowledge.co.uk">www.schultzknowledge.co.uk</a></p>	
<p>Did you know that completing this CPD activity qualifies you for free membership to the Institute of CPD? Receive prestigious letters after your name and digital badges to demonstrate your commitment to learning. Scan the QR code to join today!</p>	



## Despre CPD

Dezvoltarea Profesională Continuă (CPD) este un angajament față de învățarea continuă pe tot parcursul vieții. CPD încurajează privirea către viitor și identificarea oportunităților de a învăța ceva nou, de a reînprospăta cunoștințele existente, de a îmbunătăți abilitățile sau, pur și simplu, de a rămâne la curent cu cele mai recente evoluții dintr-o anumită profesie sau industrie.

În practică, CPD poate însemna orice, de la participarea la un curs de formare sau la un eveniment educațional, până la obținerea unor noi calificări sau învățarea unor aspecte noi ale unui loc de muncă.

Dezvoltarea Profesională Continuă permite ca procesul de învățare să devină conștient și proactiv, mai degrabă decât pasiv și reactiv. Aceasta implică documentarea și păstrarea unei evidențe a abilităților, cunoștințelor și experienței acumulate de o persoană de-a lungul carierei sale.

CPD combină diferite metode de învățare, inclusiv cursuri de formare, seminare, ateliere, conferințe și evenimente, webinarii și programe de eLearning online. CPD poate include, de asemenea, schimbul de bune practici, idei și perspective, toate având ca scop îmbunătățirea performanței individuale în mediul de lucru.

**CPD** este o abordare esențială și recunoscută care ajută indivizii, organizațiile și industriile, în sine, să își mențină actualizate abilitățile și cunoștințele. CPD sprijină creșterea standardelor și reperelor internaționale, în concordanță cu globalizarea în continuă expansiune și cererea consumatorilor.

Pentru indivizi, CPD permite ca procesul de învățare să devină conștient și proactiv, mai degrabă decât pasiv, și încurajează profesioniștii să mențină un nivel constant de performanță ridicată și să demonstreze angajamentul față de un anumit rol profesional sau o profesie.

## Acceptarea globală a acreditării conform standardelor CPD

**CPD Standards Office** a acreditat o gamă largă de furnizori de formare în peste 50 de țări, de pe mai multe continente. Datorită cercetărilor realizate de **Proiectul de Cercetare CPD Standards**, în colaborare cu diverse organisme profesionale și autorități de reglementare, acreditarea este recunoscută și respectată la nivel internațional.

Certificatele formale emise conform standardelor CPD sunt eliberate și acceptate într-o multitudine de țări și în toate sectoarele profesionale.

Mai multe informații: <https://www.cpduk.co.uk/explained> <https://www.cpdstandards.com/resources/cpd-across-the-globe/>