

UČINKOVITO PREGOVARANJE

intenzivan program pregovaranja uz strategije, taktike i alate koji mogu promijeniti bilo koju poslovnu situaciju!

15.5.2026. ili 22.5.2026. u Zagrebu, Sveučilište Libertas



Ovaj intenzivan jednodnevni program donosi koncepte i vještine koje čine razliku između prosječnog i vrhunskog pregovarača.

Naučit ćete kako se emotivno i sadržajno pripremiti za pregovore što rezultira asertivnijim pristupom zastupanja vlastitih interesa. Uvidjeti ćete kako intuitivno “čitati” drugu stranu i razumjeti namjere druge strane a uz pomoć adekvatne pripreme, nastupa, formulacija rečenica i tona glasa preuzeti kontrolu nad situacijom ili tokom pregovora.

Cilj ovog edu-programa je efikasno pregovaranje pretvoriti u rutinu.

Primjena i usavršavanje samo jedne od taktika može dovesti do neizmjereno boljih rezultata bilo kojih pregovora koji Vam predstoje.

Što ćete naučiti

- Izbjeći uobičajene greške u svakodnevnim pregovorima...
- Početi se pripremati za pregovore uz metodu brze pripreme...
- Znati analizirati pregovarače i prepoznati skrivene interese druge strane...
- Olakšati pregovaranje
- Financijski profitirati uz metode postavljanja cijene i uvjeta...
- Kako se ponašati, reagirati, formulirati rečenice, koja pitanja postavljati i koji ton glasa koristiti u kojoj situaciji...

Kome je program namijenjen

- Onima koji imaju strah od pregovora...i onima koji ga nemaju
- Profesionalcima koji žele otkriti nove perspektive pregovaranja
- Menadžerima, prodajnim profesionalcima, procurement stručnjacima, agentima za nekretnine...
- Svima koji žele naučiti kako bolje zastupati svoje interese

Kome program NIJE namijenjen

- Svima onima koji vjeruju da znaju sve o pregovaranju
- Onima koji nisu spremni prilagoditi se suvremenom poslovnom kontekstu

Program je sačinjen od:

* * *
Predavanje uz
audio-vizualne
primjere

* * *
Licencirane
interaktivne
radionice

* * *
Analiza rezultata,
povratna informacija
sudionika i mentora

* * *
Pitanja i odgovori

Izjava polaznika:

“Edukacija koja je provedena unutar naše tvrtke pružila je sveobuhvatne informacije i nova znanja u vezi tematike koja je bitna za naš prodajni tim, te stvorila temelj za dodatni napredak...”

Domagoj Glogović, direktor, MediaTop

PETAK: 10:00 - 17:00 h	
10:00 – 11:30	<p>Što je pregovaranje zapravo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Što je pregovaranje • 3 stupa pregovaranja • Greške u pregovaranju • Strategije i dobri koncepti
11:30 – 11:45	Pauza
11:45 – 13:00	<p>Interaktivna vježba i simulacija na studiji slučaja</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uvod u vježbu i priprema • Vježba pregovaranja • Analiza vježbe
13:00 – 14:00	Ručak (u organizaciji Centra za cjeloživotno i kontinuirano obrazovanje)
14:00 – 15:30	<p>Osnovne taktike unaprijeđenja vlastitog nastupa i utjecaja na druge</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nastup i govor tijela • Neverbalna i emocionalna analiza druge strane • Govor - formulacija rečenica, pitanja i ton glasa
15:30 – 15:45	Pauza
15:45 – 17:00+	<p>Interaktivna vježba i simulacija taktika</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vježba nastupa • Vježba postavljanja pitanja i formulacije rečenica • Kombinirane taktike - vježba

Tko je vaš predavač-mentor



Goran Milaković, univ.mag.rel.int

Magistrirao je Međunarodne odnose i diplomaciju, specijalizirajući se za medijske studije, te je certificiran od strane **Harvard Law School Program on Negotiation**.

Tijekom posljednjeg desetljeća redovito je govornik na konferencijama, gostujući predavač na visokoobrazovnim institucijama i provodi interne programe obuke za vodeće tvrtke.

Ovaj program će vam pomoći kako da...

- + postanete spremni pregovarati bilo kada i bilo gdje
- + postignete bolje cijene, uvjete i ishode pregovora
- + otkrijete nove prilike u postojećim poslovnim odnosima
- + proširite postojeću poslovnu suradnju
- + svjesno koristite napredne taktike
- + unaprijedite svoj stil pregovaranja
- + anulirate konflikte i deeskalirate "napete" situacije

Želite se prijaviti?

Prijavite se na jedan od ponuđenih termina. Predavanje će se održati u terminu s više prijavljenih. Svi prijavljeni će o finalnom datumu održavanja biti obaviješteni 30 dana prije održavanja.

 Datum:	15.5.2026. ili 22.5.2026.
 Lokacija:	Trg J.F. Kennedy 6b
 Predavač:	Goran Milaković
 Dokument:	Certifikat o sudjelovanju
 Broj mjesta:	do 15
 Kotizacija:	Rana rezervacija mjesta (30 dana ranije): -20% - 416 EUR Redovna cijena (za prijave od 3.5.2026.) - 520 EUR Grupna kotizacija (3+ osobe iz iste organizacije) - 390 EUR
E-mail:	cjelozivotno@libertas.hr
Telefonska prijava:	01 5633 151 / 099 209 2080
Prijava web formom:	www.libertas.hr/

ŽELITE ORGANIZIRATI **PROGRAM PREGOVARANJA** INTERNO?

Inter Core su intenzivni i motivirajući interni programi koji kombiniraju gotove module uz dozu prilagodbe sadržaja vašem timu i ciljevima organizacije.

TRAJANJE: 1 ILI 2
DANA

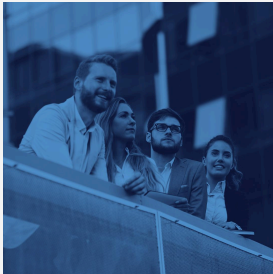
MJESTO IZVOĐENJA:
PREMA ODABIRU
NARUČITELJA

OBLIK: LIVE,
ONLINE ILI
BLENDED

BROJ SUDIONIKA:
12-20

CIJENA:
350-600 EUR

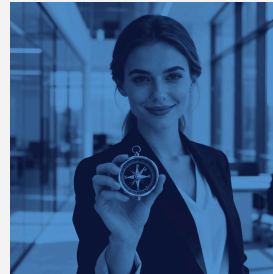
OTKRIJTE DRUGE JEDNODNEVNE I DVODNEVNE PROGRAME



AI NAVIGATOR



JAVNI NASTUP I
PREZENTIRANJE U
POSLOVNOM...



POSLOVNI
KOMUNIKACIJSKI
KOMPAS



PROTOKOL U PRAKSI

Saznajte više na: www.libertas.hr