

# PROGRAM

## POSLOVNO PREGOVARANJE

### 1. O programu

#### Kome je program je namenjen

Prodaja	Postprodaja	Nabavka
Finansije	Logistika	Službe podrške

#### Cilj programa

Cilj programa je da polaznicima koji poseduju osnovna znanja iz prodajnih i pregovaračkih veština kao i aktivno učestvuju u prodajnom pregovaračkom procesu, proširi znanja i veštine iz procesa prodaje i pregovaranja. Program je koncipiran na bazi savremenih primera iz najboljih kompanija i najbolje domaće ili internacionalne prakse. Krajnji cilj je razviti ljude da samostalno pregovaraju i učestvuju u najtežim i najkomplikovanim pregovaračkim procesima.

#### Za koji nivo menadžmenta je program koncipiran

##### Operativni menadžment

##### Srednji menadžment

#### Na programu i nakon njega učesnici će biti u mogućnosti da:

- Nauče savremene i napredne veštine koje olakšavaju proces pregovaranja;
- Usvoje važnost i nauče preizno da primenjuju faze pregovaračkog procesa;
- Definišu strategije u pregovaranju, kao i pregovaračke stilove;
- Fokusiraju se na moć koju imaju, kao i na interese u cilju dostizanja povoljnih rezultata pregovora;
- Nauče da se pozicioniraju u pregovorima, u zavisnosti od interesa koji imaju;
- Nauče da prepoznaju emocije i koriste emocionalnu inteligenciju u pregovaračkom procesu;
- Razumeju razliku u pregovaranju različitih kultura i primenjuju različite pristupe u interkulturalnom pregovaranju;
- Prepoznaju različite stilove pregovarača i udju u različite uloge u pregovaračkom procesu;
- Prepoznaju teške klijente i nauče kako da pregovaraju sa njima;
- Koriste verbalnu i neverbalnu komunikaciju u pregovaranju;
- Nauče kako da vode pregovore i donose odluke na osnovu racionalnog, a ne emocionalnog rasuđivanja;
- Prevaziđu krize u pregovorima uz očuvanje dobrih odnosa;
- Preuzimaju inicijativu u pregovorima;
- Interaktuju sa ostalim polaznicima što omogućava da se čuje i nauči kako pregovore vode drugi polaznici;
- Razumeju važnost davanja direktnih smernica kako uspešno voditi pregovore;
- Nauče kako da vode strateške pregovore vezano za nabavku i strateške partnere;
- Kroz praktične vežbe i debriefing u svakoj sesiji na licu mesta uvide greške i otklone nepravilnosti u procesu pregovaranja;



## 5. Biografija predavača – dr Bojan Kostandinović



Dr Bojan Kostandinović je doktor ekonomskih nauka iz oblasti strategijskog menadžmenta, magistar tehničkih nauka iz oblasti industrijskog inženjerstva i diplomirani inženjer mašinstva iz oblasti motornih vozila.

Osnivač je i direktor Centra za edukaciju i razvoj potencijala „Implementacija znanja“, član Mense Srbija i Naučnog saveta Mense Srbija.

Predavač je i mentor na doktorskim studijama (DBA) na SSBM – *Swiss School of Business and Management* u Ženevi. Bio je partner i vodeći predavač u Mokrogorskoj poslovnoj školi od 2015-2024. godine gde predaje na Executive MBA studijama, General Management Program-u, Liderstvu i strategiji kao i mnogim drugim programima škole na temu upravljačkih veština, menadžmenta, liderstva, upravljanja promenama, inovacija, pregovaračkih i prodajnih veština. Poslovni je konsultant velikom broju kompanija, sertifikovani sudski veštak iz oblasti mašinske tehnike.

Dugi niz godina intenzivno se, kako teoretski tako i praktično, interesuje za oblast ekonomije i menadžmenta, pre svega pitanja vezana za strategiju i strategijski menadžment, pregovaračke veštine, *Change Management*, *Blue Ocean* strategiju, organizaciju kompanija, upravljanje, liderstvo, konkurentnost, savremene menadžerske metodologije, odnose sa kupcima, pitanja u vezi tržišta, prodaje i marketinga.

Najveći deo poslovne karijere proveo je u automobilskoj industriji, više od četiri godine kao rukovodilac prodaje u kompaniji Mercedes-Benz SCG, ćerki firmi automobilskog giganta Daimler AG iz Štutgarta, a nakon toga pet godina u Fiat-ovim i Renault Nissan dilerstvima u Beogradu. Vodio je prodajne, postprodajne i marketinške aktivnosti, bio zadužen za implementaciju strategija kompanija, strategijski razvoj start-up organizacija, organizovanje i edukaciju kompanijskih timova. Pet godina proveo je na poziciji direktora za razvoj Mokrogorske škole menadžmenta, jedine poslovne škole u regionu koja se bavi obrazovanjem odraslih. Bio je zadužen za strategijski rast organizacije, razvoj novih projekata, standardizaciju procesa, kao i prodajne i marketinške aktivnosti.

Predavao je na Fakultetu za inženjerski menadžment u Beogradu na master studijama predmet Upravljanje rizicima u savremenim organizacijama. Održao je veliki broj gostujućih predavanja studentima na Mašinskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, FEFA i Fakultetu za menadžment Univerziteta Singidunum, Fakultetu za poslovne studije u Banja Luci kao i Fakultetu za sportski menadžment u Beogradu. Na temu strategije, strategijskog menadžmenta, savremenih menadžerskih koncepata i Balanced Scorecard-a već godinama održava seminare u Privrednoj komori Srbije, Privrednoj komori Beograda kao i u Centru za unapređenje korporativnog upravljanja u Republici Srpskoj.

Napisao je i objavio u uglednim domaćim i stranim časopisima veliki broj naučnih radova iz oblasti mašinstva, menadžmenta, savremenih menadžerskih koncepata, liderstva, strategijskog i organizacionog razvoja kompanija. Njegova predavanja su do sada slušali menadžeri iz kompanija kao što su AIR Srbija, Aerodrom „Nikola Tesla“, Pharma Swiss (Valeant), Gazprom, SGS Swiss, Generali osiguranje, Telekom Srbija, Telekom Republika Srpska, Pošta Srbije, Nelt, Keprom, Aksa, NIS, Metalac, Mainstream, Netcast, Delta, FAS, Victoria Group, Millennium team, KBC banka, Keprom, Vojvodjanska banka, JP EPS, Elixir group, Takovo osiguranje, Novkabel, Credit Agricole, RPK Valjevo, ETA, NS Seme, Flux technology, Zavod za udžbenike, Pharmanova, Comtrade, Energoprojekt, Ekonomski institut, Fruvita, IBM, Lilly, Uniqa osiguranje, AK Kompresor, Hleb i kifle, Avitalagro, Dr Oetker itd.

Uporedo sa školovanjem na Mašinskom fakultetu imao je i zapaženu internacionalnu profesionalnu sportsku karijeru. Odbojku je u periodu od 1991. do 1999. godine profesionalno igrao u najvećim jugoslovenskim klubovima - OK „Partizan“ i OK „Crvena Zvezda“, za koje je odigrao 420 oficijalnih utakmica (dres OK „Partizan“ branio je 260 puta, dok je dres OK „Crvena Zvezda“ branio 160 puta). Godine 1999. karijeru nastavlja u inostranstvu gde ostaje do 2006. godine i igra za najveće klubove u Grčkoj, Poljskoj, Francuskoj i Libanu. Osvajač je Kupa Jugoslavije 1997. godine i Super Kupa Libana 2006. godine, bio je Vicešampion Poljske i Francuske, kao i višestruki Vicešampion Jugoslavije. Učestvovao je 8 sezona u takmičenjima Kupova Evrope, 2 sezone u Ligi Šampiona Evrope, takmičio se na Univerzijadi u Japanu i Kupu Arabije u Siriji. Nastupao je za nacionalnu selekciju Jugoslavije više od 20 puta. Proglašen je za sportistu decenije Opštine Zaječar.

Od 2011-2018. godine član je Upravnog odbora OK „Crvena Zvezda“, član Udruženja odbojkaških klubova prve lige Srbije i Član Skupštine sportskog društva „Crvena Zvezda“. Nosilac je plakete „Moj klub“ koju OK „Crvena Zvezda“ dodeljuje zaslužnim igračima.

Oženjen je suprugom Bojanom sa kojom ima dva sina, Relju i Savu.

## 6. Reference predavača

