



10.11.2014

COMUNICAT DE PRESĂ

Workshop “Arta negocierii”, susținut în România de reputatul profesor Arik Strulovitz

EVENIMENT UNIC IN ROMÂNIA! UN NEGOCIATOR INTERNAȚIONAL PREZINTĂ ÎN LIMBA ROMÂNĂ!

Asociația “Învăță să înveți” organizează, sâmbătă, 6 decembrie 2014, începând cu ora 9.00, în București, workshop-ul “Arta negocierii”, susținut de profesorul Arik Strulovitz, unul dintre cei mai mari mediatori și negociatori din lume.

Evenimentul, dedicat tuturor oamenilor de afaceri, managerilor, juriștilor, avocaților și mediatorilor din România, își propune să experimenteze cele mai avansate tehnici de negociere și mediere, ca mijloace de atingere a obiectivelor strategice de afaceri, gestionarea conflictelor din interiorul organizațiilor și în relațiile din afara organizației. De asemenea, va fi prezentată metoda Tsur, una dintre cele mai avansate în domeniu, care are eficiență și eficacitate în procent de 92,8%, în cazul în care aceasta este aplicată corect.

Profesorul Arik Strulovitz va supune atenției subiecte precum: negocierea bazată pe interese, negocierea orientată, limitări în probleme de negociere și negocierea economică a activului, factori care duc la eșecuri în negocieri și decalaje de putere între părțile implicate în negociere.

Arik Strulovitz este profesor de master în domeniul Negocierii și Medierii la Universitatea din Barcelona, Universitatea Catolică “Sacred Heart” din Milano și la



© Drepturile de autor pentru conținutul acestui document aparțin
agenției de relații publice **PLUS COMMUNICATION**. www.pluscommunication.eu



Universitatea din Bergamo. Este cetățean italian și israelian și este calificat ca mediator și negociator de celebrul profesor Michael Tsur la Institutul de Mediere și Rezolvarea Conflictelor din Ierusalim și master în Negociere la Universitatea Internațională din Columbia, New York. Arik Strulovitz face parte din "Echipa Tsur de negocieri în cazuri de criză, de urgență și de mare risc" pentru reputele companii precum: Microsoft, UBS, SanDisk, Nestle, Master Card, Orange Telecomunicații etc.

"Negocierea este foarte importantă deoarece trăim în lumea globalizată, iar aceasta este o limbă globală, știută în toată lumea. Le transmit românilor mai multe mesaje despre negociere care o să-i ajute: 1) Negociem cu și nu împotriva partenerilor noștri în procesul de negociere; 2) Trebuie să ne aducem mereu aminte să verificăm dacă datele pe care le avem sunt în permanență actualizate; 3) Procesul de negociere este în capul partenerului nostru și nu în al nostru; 4) Este crucial și fundamental să înțelegem ce se întâmplă cu exactitate în mintea partenerului nostru; Unicitatea metodei pe care o voi prezenta în 6 decembrie este mărirea capacităților partenerilor noștri în negociere", declară profesorul Arik Strulovitz.

Persoană de contact

Anca Voican
Mediator
0745.340.506

Transmite,
Dr. Tănase Tasește
Director General
Plus Communication

