

## Pregovaranje i uvjeravanje

### Vježbajte svoje vještine pregovaranja i uvjeravanja

#### 1. Učinkovito pregovaranje

Udružite se s kolegama iz grupe kako biste osmislili pregovaračku strategiju za poslovnu upotrebu odnosno uslugu ili proizvod po vašem izboru. Slijedite načela i vještine potrebne kako je objašnjeno na predavanju kako biste povećali svoju učinkovitost pregovaranja.

## 2. Učinkovito uvjeravanje

Udružite se s kolegama iz grupe kako biste dizajnirali uvjerljive komunikacijske učinke za poslovnu upotrebu odnosno uslugu ili proizvod po vašem izboru po vašem izboru. Slijedite načine i načela uvjeravanja, bitne korake za učinkovito uvjeravanje i barem 1 od Cialdinijevih 6 načela uvjeravanja, te uspostavite vjerodostojnost, snažan argument i emocionalnu vezu kako biste povećali učinkovitost uvjeravanja.

### 3. Analiza pregovaranja

Istražite više informacija o (filmu) Erin Brockovich.



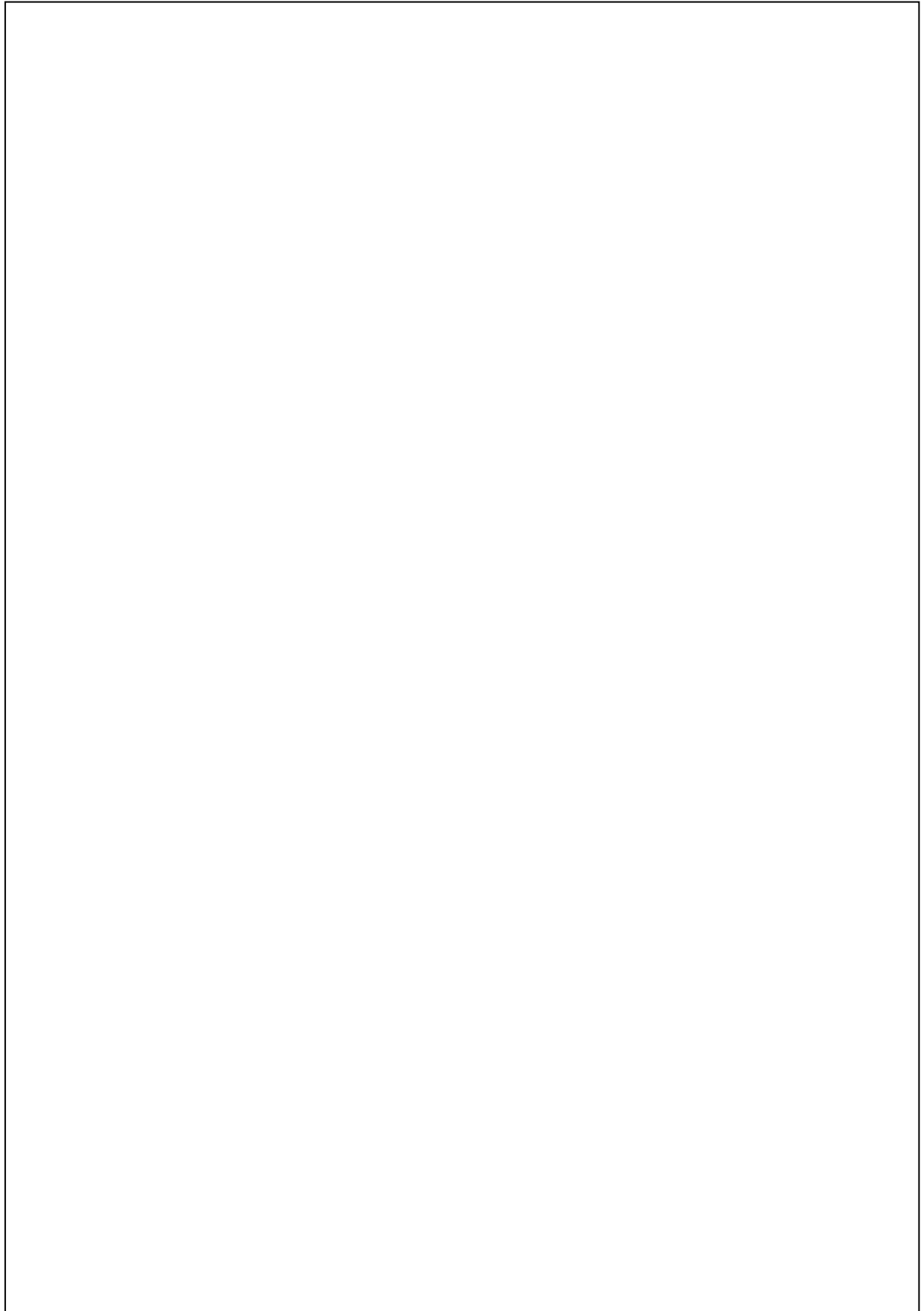
Izvori (video):

- 1) <https://www.youtube.com/watch?v=BGX4nMrnxg0> – Jadna ponuda (Lame-Ass Offer), isječak iz filma Erin Brokovich s Juliom Roberts u glavnoj ulozi
- 2) <https://www.youtube.com/watch?v=5Jdk3riKKwo> - Mislio sam da pregovaramo ovdje, isječak iz filma Erin Brokovich

Svaki od 2 isječka pruža priliku za analizu pregovora; pristup/stil pregovaranja, zašto je bilo uspješno ili zašto nije, jesu li pozicije i interesi jasni, koja je bila strategija pregovaranja itd.

**ZADATAK:**

Primjenom navedene terminologije protumačite pregovarački proces i rezultate. Možete kombinirati jedan od gornjih isječaka i sami pronaći još jedan ili možete sami pronaći i odabrati oba. U analizi svakako stavite link i navedite točan snimak odabranog klipa (kako bi bio lako dostupan). Također, predložite alternativnu akciju ako pregovori ne uspiju i nije bilo dogovora (na primjer, bolja priprema, razumijevanje stvarnih interesa u odnosu na potrebe, vještine aktivnog slušanja ili bilo što drugo što smatrate prikladnim).



#### 4. Kritizirajte profesionalce

Pronađite video zapis poslovnih uvjeravanja na YouTubeu ili nekom drugom mrežnom izvoru. To može biti demonstracija proizvoda, poduka, profil tvrtke ili bilo koja druga vrsta videa osim otvorenog promotivnog videa kao što je TV reklama. Analizirajte njegovu učinkovitost u smislu faza pregovaranja kao nužnih koraka za učinkovito uvjeravanje. Kako biste ocijenili njegovu ukupnu učinkovitost kao poslovne poruke? Sažmite svoje zaključke u prezentaciji ili e-poruci svom nastavniku. Obavezno uključite poveznicu na video.

### 5. Izoštavanje vaših karijernih vještina online

Pronađite web stranicu, video, članak, podcast ili prezentaciju koja nudi savjete o uvjerljivim poslovnim prezentacijama. Napišite kratku poruku e-pošte svom nastavniku, opisujući stavku koju ste pronašli i sažimajući principe uvjeravanja za poslovne prezentacije koje ste naučili iz nje.