



PROGRAM SEMINARA

- Pojam i značaj pregovaranja
- Priroda pregovaranja
- Pregovaranje u teoriji
- Pogrešne pretpostavke I mitovi oo pregovaranju
- Kako naša očekivanja utiču na pregovore
- Pripreme za pregovaranje
- Tačka odustajanja
- Kako započeti pregovore
- Taktike pregovaranja

Seminar Poslovno pregovaranje

Seminar je specijalno dizajniran da predstavi značaj pregovaranja kao komunikacijske i socijalne veštine, da poboljša ostvarenje zacrtanih poslovnih ciljeva i da pomogne u prevazilaženju međusobnih razlika.

Namenjen je svim zainteresovanim subjektima, kako ljudima iz poslovnih krugova, tako i svim onim fizičkim licima koji pohađanjem seminara žele da unaprede svoje komunikativne kapacitete i postanu pregovarački potentniji.

Phone: +381 63 569 076; +381 63 569 461

E-mail: office@mbs.edu.rs

Web: <http://www.mbs.edu.rs/>

Predavač: M.A. Nina Bulatović

M.A. Nina Bulatović, završila je osnovne studije i master studije na Pravnom fakultetu Univerziteta u Novom Sadu gde se trenutno bavi izradom doktorske disertacije na katedri za javno parvo.

U periodu od 2009. do 2012. godine, radila je na Visokoj poslovnoj školi strukovnih studija Univerziteta u Novom Sadu kao asistent na većem broju pravnih predmeta. Od strane rukovodilaca međunarodnog projekta „Ekoprofit“ za tim iz 2012. godine, odabrana je na konkursu kao jedini pravnik. Od septembra 2013. do jula 2015. godine bila Ombudsman za mlade Grada Novog Sada. Učestvovala je na brojnim međunarodnim naučnim konferencijama. Saradnik je u nastavi na Visokoj školi modernog biznisa u Beogradu.



VISOKA ŠKOLA MODERNOG BIZNISA
Terazije 27, IV sprat
11000 Beograd