



Priloga 3_Obrazec za pripravo programov usposabljanj

Naziv programa	RAZVOJ VEŠČIN POGAJANJA
Področje	Storitve
Predlagatelj programa (ime šole in imena pripravjalcev programa)	Elektrotehniško-računalniška strokovna šola in gimnazija Ljubljana Tanja Leder
Kratek opis programa (max. 150 besed)	<p>Pogajanje predstavlja pomemben del vsakdanjika vsakega posameznika podjetnika. Naj gre za pogajanja v službi (prodaja izdelkov, podpis pogodbe, pogovor s šefom ali sodelavci) ali pogajanja v zasebnem življenju (kaj bomo danes jedli, kdo bo odšel v trgovino...) - nujno je, da se posamezni v takšnih situacijah dobro znajde.</p> <p>Prav pogajanje je velikokrat odločilno za uspeh ali neuspeh vsakega posameznika na njegovi karierni poti.</p> <p>Program usposabljanja je pripravljen v sodelovanju s podjetji, katerih cilje je, da zaposlenim nudijo neformalna usposabljanja z namenom nadgrajevanja njihovih kompetenc.</p> <p>Udeleženci usposabljanja bodo nadgrajevali svoje kompetence s področja veščin pogajanja in čustvene inteligence, nadgrajevali bodo kompetenco podjetnosti.</p>
SPLOŠNI DEL	
Utemeljenost (v skladu z razpisom in analizo potreb)	<p>Program je skladen Resolucijo o Nacionalnem programu izobraževanja odraslih v Republiki Sloveniji za obdobje 2013–2020 je potrebno v okviru tretjega prednostnega področja – usposabljanje in izpopolnjevanje za potrebe dela – razvoju in izvajanju izobraževalnih programov in dejavnosti, ki bodo prilagojene razvojnim potrebam trga dela.</p> <p>Program usposabljanja je pripravljen v sodelovanju s podjetjem, ki pri svojih zaposlenih spodbuja nadaljnje neformalno izobraževanje, usposabljanje in s tem nadgradnjo njihovih splošnih in strokovnih kompetenc, so zaposleni bolj fleksibilni na trgu dela in pridobivajo specialna znanja za delo na posameznih delovnih mestih.</p> <p>Usposabljanje bo vsem udeležencem omogočalo osebni in karierni razvoj, njihovo fleksibilnost na trgu dela ter njihovo učinkovitost pri delu.</p> <p>Med ključne kompetence 21. stoletja spada tudi samoiniciativnost in podjetnost. Nadgradnja kompetenc prodajnikov se bo odražala med v izboljšanju kompetence podjetnosti, povečala se jim bo samozavest, njihove organizacijske sposobnosti.</p>



	<p>Ena izmed ključnih kompetenc, ki jo na naši šoli, Vegova Ljubljana, razvijamo je tudi podjetnost. Skozi različne raziskovalne projekte, krožke za dijake, interesne dejavnosti dijakom nudimo razvoj njihovih splošnih in strokovnih kompetenc. Ti dijaki bodo enkrat tudi pristali na trgu dela in bodo že imeli osvojene kompetence in mehke veščine, ki jim bodo pomagale na njihovi karierni poti. Zadnja leta z vključenostjo v razne projekte težimo h krepitvi kompetence podjetnosti, kompetence 21. stoletja.</p> <p>Trenutno pa med že zaposlenim kadrom primanjkuje teh kompetenc ali pa si jih želijo nadgraditi. In prav to, je cilj programa usposabljanja. Nadgraditev mehkih veščin, splošnih in strokovnih kompetenc, veščin pogajanja. Vegova Ljubljana je preko MIC-a močno povezana z gospodarstvom in javnimi zavodi ter izobraževalnimi institucijami. Našim dijakom ta podjetja, zavodi in institucije nudijo opravljanje praktičnega usposabljanja. Kot šola lahko sedaj tem delodajalcem in ostalim podjetjem, ki sodelujejo z nami, ponudimo usposabljanja za njihove zaposlene. Strokovno usposobljeni izvajalci, predavatelji, bodo tako zaposlenim v podjetjih preko usposabljanja nudili možnost njihovega razvoja, krepitev kompetence 21. stoletja, kompetence podjetnosti, ki vključuje tudi razvoj veščin pogajanja. Poudarek je na nadgradnji kompetenc in veščin pogajanja, ki jih prodajniki potrebujejo pri svojem delu.</p>
Ciljna skupina (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Ciljna publika: <ul style="list-style-type: none">• prodajniki,• pogajalci,• srednji in visoki management
Pogoji za vključitev v program (v skladu z razpisom)	Pogodba o zaposlitvi
Cilji programa (v skladu z razpisom in analizo potreb)	<p>Cilj programa je izboljšanje splošnih kompetenc zaposlenih na področju prodajnih veščin, večje čustvene inteligence, psihološki za zmanjšanje neskladij med usposobljenostjo in potrebami trga dela ter izboljšanje učinkovitosti, optimizacije in kakovosti njihovega dela.</p> <p>Vsak podjetnik, vodja službe / OE, direktor (management) se vsakodnevno pogaja. Uspešnost poslovanja, obstoja podjetja, je odvisno tudi od učinkovitosti pogajanj. Z udeležbo na usposabljanju programa razvoja veščin pogajanja,</p> <p>Izbrano podjetje se zaveda, da mora vsak izmed njihovih prodajnikov stalno nadgrajevati svoje kompetence na tem področju, da se bo lahko razvijal, tako karierno kot osebnostno. Vsebina programa je tako skladna s potrebami podjetja in njihovih zaposlenih v prodaji.</p>



	Program usposabljanja, ki ga bo izvajala Vegova Ljubljana je torej skladen s potrebami na trgu dela za delodajalce, s katerimi kot šola sodelujemo na različne načine.			
Obseg programa (skupno št. ur)	80			
Oblika dela	Kontaktne ure	On line delo (max 50 % celotnega programa)	Izdelek ali storitev	Drugo (navedite)
Teoretični del (št. ur)	40			
Praktični del (št. ur)	20		20	
Način evidentiranja (lista prisotnosti, podpisana izjava – izdelek, storitev ...)	Lista prisotnosti		Izvedeni obiski na terenu Lista prisotnosti	
Pogoji za končanje programa	80% udeležba Aktivno sodelovanje			
POSEBNI DEL				
Vsebine programa	<p>Vsebina:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaj je pogajanje in osnovni principi pogajanja • Psihologija vedenjskih vzorcev, pogajalski stili in prilagajanje • Razumevanje skupnih potreb in želja od obe strani • Določanje pogajalskih izhodišč, močnih strani in slabih strani • Diferenciacija lastnih pozicij od konkurenčnih pozicij • Pogajanja v okvirju zmenjenih pogajalskih okvirjev • Identificiranje kreativnih alternative za skupno zmago • Priprava realnih, minimalnih in maksimalnih zahtev • Določanje vnaprej "walk away" točke • Določanje objektivnega kriterija za merjenje pogajalskega napredka in rezultata; • Veščine aktivnega in pasivnega poslušanja • Uporaba čustvene inteligence v pogajanju • Uporaba prožnega zapiranja pogajanj • Uporaba veščin reševanja ugovorov za obojestranski uspeh 			
Kompetence , pridobljene s programom	<p>Program bo udeležencem pomagal pri krepitvi sledečih kompetenc:</p> <ul style="list-style-type: none"> - kompetenca pogajanja - poslovno komuniciranje - čustvena inteligenca - samoiniciativnost - samoocenjevanje 			



	- podjetnost
Spretnosti , pridobljene s programom	<p>Udeleženci:</p> <ul style="list-style-type: none">• razumejo pomen besedne, nebeseden komunikacije pri pogajanjih,• znajo prepoznati sogovornikove potrebe• znajo vzpostaviti ter ohraniti dober stik s sogovornikom• znajo aktivno poslušati in parafrazirati,• naštejejo lastnosti, sposobnosti, veščine in kompetence, ki določajo dobrega pogajalca in jih prepoznajo pri sebi,• spoznajo vrste učinkovitih vprašanj ter jih uporabljajo pri pogajanjih,• znajo naštetih temeljne pogajalske korake ter se v skladu z njimi ustrezno pripraviti ter izvesti pogajanje,• razumejo in znajo uporabljati moč besed pri pogajanjih,• znajo oblikovati, razumeti, braniti in zavrniti argumente,• prepoznajo svoje pogajalske kompetence, veščine, osebnostne lastnosti in sposobnosti,• znajo določiti različne vrste pogajalske moči ter jo prepoznati pri sebi in drugih,• uporabljajo različne zaznavne položaje pri pogajanjih,• znajo ravnati s težkimi pogajalci.
Splošne kompetence , dopolnjene s programom	<p>Kompetence, ki jih nadgrajuje udeleženeec:</p> <ul style="list-style-type: none">• komunikacijske veščine,• čustvena inteligenca• samokritičnost, samoiniciativnost,• skrb za motivacijo,• pogajalske veščine
Organizacija izobraževanja (navedba vsebinskih sklopov – modulov, časovni obseg)	<ul style="list-style-type: none">• Kaj je pogajanje in osnovni principi pogajanja; 3 uri;• Psihologija vedenjskih vzorcev, pogajalski stili in prilagajanje; 3+4• Razumevanje skupnih potreb in želja od obe strani; 3+ 1;• Določanje pogajalskih izhodišč, močnih strani in slabih strani; 2+1• Diferenciacija lastnih pozicij od konkurenčnih pozicij; 3 + 2 uri;• Pogajanja v okvirju zamenjanih pogajalskih okvirjev; 3 + 2 uri;• Identificiranje kreativnih alternativ za skupno zmago; 3+2 uri;• Priprava realnih, minimalnih in maksimalnih zahtev; 3 + 1 ura;• Določanje vnaprej "walk away" točke; 3 + 1 ura;• Določanje objektivnega kriterija za merjenje pogajalskega napredka in rezultata; 3+1 ura;• Veščine aktivnega in pasivnega poslušanja; 3 + 1 ura;• Uporaba čustvene inteligence v pogajanju; 3 + 1 ura;



	<ul style="list-style-type: none">• Uporaba veččin reševanja ugovorov za obojestranski uspeh; 2+1• Uporaba prožnega zapiranja pogajanj; 3 + 2 uri;
Izobrazba in kompetence izvajalca(ev) programa (stopnja in smer izobrazbe)	Kadrovski pogoji: <ul style="list-style-type: none">• visokošolska ali višješolska znanja s področja projektnega dela, marketinga, vodenja• znanja srednjega strokovnega izobraževanja s področja komunikacije in podjetništva, prodaje

Program	Datum	Odobril	Zavrnil – Opombe
Programski odbor	10. 10. 2018	DA	
Svet zavoda potrdil	17. 10. 2018	DA	