

FOX training
te învață să negociezi

Ne bucurăm de aprecierea a

5.094 absolvenți

din 511 organizații

- 1 ianuarie 2026 -





Organizații client

cunoaștere pentru acțiune



Nota. Scrisori de recomandare sunt disponibile la cerere. Am preferat mai jos păreri mai puțin formale.

Părerea absolvenților și a cititorilor

(extrase din mesajele primite după cursuri, citirea cărții și a revistei de negociere)

Rămân pentru totdeauna FANUL tău și sunt "adicted" după pastilele cu vicleșuguri. Nu știu ce mai bagi în plus în acele pastile, dar creează dependență.

(Ștefan-Eugen BĂLAȘ – MKT-AG Alba-Iulia)

... Deoarece am participat personal la două cursuri, pot confirma calitatea informației furnizate, modul profesionist de desfășurare și relevanța pentru activitatea curentă ...

(Cristian SECOȘAN – Siemens Romania, București)

Mi-a făcut o reală plăcere să particip la cursul dumneavoastră și mă bucur că am avut ocazia să vă cunosc! Cursul a fost extrem de plăcut și de dinamic, teoria a curs firesc, fiind însoțită de exemple, studii de caz și combinată cu secvențele din filme pe care le-am savurat. Se vede că predați cu pasiune, că vă place ceea ce faceți, că sunteți implicat, atent la detalii, perfecționist. Nu e ușor să poți să împărtășești din cunoștințe și celorlalți, să menții atenția vie, să trezești curiozitatea, să comunici cu ușurință și dezinvoltură. Sunteți un profesionist desăvârșit, cu o experiență bogată, cu o pregătire de excepție, dar în același timp sunteți modest, apropiat de oameni, plin de căldura și de voie bună. Vă mulțumesc pentru timpul de calitate, pentru recomandări, materiale, poze și pentru amintirile frumoase pe care mi le-am făcut în cele două zile.

(Veronica Săndoiu – Allianz-Țiriac Asigurări București)

Cartea este foarte interesantă pentru domeniul negocierilor la noi în țară, deoarece noi am crescut într-o cultură care ne-a imprimat gândirea deterministă, care ignora procesul de negociere și nu cea probabilistă, care este specifică negocierilor. Cu alte cuvinte, noi nu am avut și nu avem încă o educație și o cultura a negocierii, așa cum se află în alte țări. Aceasta și face să fim negociatori naivi și slabi în performanțe…

(Professor Emeritus Constantin Brătianu - UNESCO Department for Business Administration)

Mulțumesc frumos prietene! 😃 Te urmăresc mai ceva ca odată securitatea, 😂 😂 Nu-ți fă griji din partea mea, mie chiar îmi plac articolele! 👌 Te voi recomanda ori de câte ori voi avea ocazia! Toate cele bune din partea mea,

(Lucian LUCA - SYSENERG CONSULT Iași)

Îți citesc în fiecare luni pastila și o comentez cu colegii mei. Îți pot spune sincer că apreciem ceea ce scrii, ne place, dar cel mai important este că ea contribuie la educația noastră, în sensul cel mai

pozitiv. Desigur că uităm să-ți mulțumim ! Așa este natura umana: nerecunoscătoare, iar noi suntem oameni. Te rugăm să primești aprecierea noastră (atât de rar exprimată) și să ne ierți. Îți mulțumim.
(Laurențiu Rădulescu – Alfa Energ București)

Valentin, îți mulțumesc că exiști. Zilele de luni sunt mai pline de energie și/sau de meditație, după ce îți citesc pastila. Ești o inspirație pentru mine. *(Liliana Pașca – Kuka Systems Sibiu)*

Îți mulțumesc pentru informațiile transmise la curs, pentru discuțiile extrem de interesante pre și post curs, pentru diplomă (îmi place foarte mult cum arată), pentru poze și filmulețe.
(Constantin Curcumelis - Libra Internet Bank București)

Vreau să-ți mulțumesc mult. Nu doar pentru cursul foarte bun pe care l-ai ținut, ci pentru … ce mi-a rămas după ce am parcurs cursul tău, pentru plusvaloarea mea ca profesionist și pentru knowhow-ul pe care mi l-ai transferat în cele 2 zile … *(Victor Adrian Georgescu – UTI Grup București)*

… Părerea conducerii, ca și a salariaților noștri care au participat la curs a fost unanim foarte pozitivă, chiar entuziastă, ceea ce ne-a convins să continuăm pregătirea în acest domeniu, cu un al doilea curs în această toamnă și cursuri conexe în viitor …
(Hidetaka SATO – Summit Agro Romania București)

În primul rând, vreau să vă mulțumesc pentru lucrurile interesante și utile pe care le-am învățat la acest curs, pe parcursul căruia mi-am dat seama că sunt multe "chestii" la care nu dădeam importanță și de multe ori nu știam cum să abordez o problemă. Acum sunt mult mai atentă la detalii și știu că pe viitor o să negociez cu totul altfel (mai ales după ce termin de studiat cartea dumneavoastră, pe care o citesc cu mult drag). Să știți că deja am început să negociez altfel și cu fiul meu Vlad (19 ani), care "regreta" câteodată că am participat la acest curs. *(Corina Cosma – Terapia Cluj-Napoca)*

… un « om-orchestră » încearcă să coboare oamenii cu picioarele pe pământ, transmite ușor informația și uiți că timpul trece … Există oameni înzestrați de natură pentru a negocia, există și oameni timizi și neîncrezători în forțele lor. Cred că și unii și alții au de învățat din acest curs: primii să acționeze „organizat, sistematic", ceilalți să-și înfrângă timiditatea și neîncrederea în ei și să acționeze „organizat, sistematic". Un curs care acaparează atenția auditorului până la final și care poate fi pus în practică de a doua zi! *(Cezarina Ceaușu – ELPRECO Craiova)*

Întâlnirea elevilor, din Colegiul Economic „Ion Ghica" Brăila, cu dumneavoastră a însemnat foarte mult pentru ei … Deşi activitatea a avut loc după orele de şcoală, când pe lângă oboseala zilei curente cei mai mulţi dintre elevi sunt cu gândul la masa de prânz şi la disciplinele şcolare de a doua zi, adolescenţii noştri au rămas până la final (Nota VIP : ora 18 !!!), încântaţi de desfăşurător şi de oferta unui altfel de curs, în acelaşi perimetru şcolar. A doua zi, cadrele didactice, care aflaseră de la elevi de acţiune, m-au asaltat cu întrebări suplimentare despre cursul dumneavoastră „Negociază-i tu pe ei!", elevii participanţi vroiau să ştie când are loc următoarea întâlnire, iar colegii lor de ce nu s-au numărat printre cursanţi. *(Rita Drâmbei – Colegiul Economic „Ion Ghica", Brăila)*

… Cred că am avut cu toții ceva de învățat. Chiar dacă aveam impresia la un moment dat că știu anumite lucruri, chiar dacă credeam că este suficient să mă bazez pe experiența de 10 ani ce o aveam în spate și pe rezultatele obținute în acest timp, acest curs mi-a demonstrat că niciodată nu trebuie să considerăm că este suficient … Iar modul de prezentare … și în general, subiectul cursului, mi-au plăcut foarte mult. *(Dănuț Vlad – Necom Iași)*

Trebuie să recunosc că a fost un curs antrenant cu o metodă originală de prezentare (mă refer la secvențele de negociere din filmele alese cu grija) și cu un suport de curs foarte util și detaliat. Am parcurs primul capitol din "Cutia cu scule" și consider că este de mare ajutor. Sunt nerăbdătoare să ajung la finalul cărții , îmbogățindu-mi astfel cunoștințele în "negociere" acumulate până în prezent. Titlurile de cărți recomandate la final sunt de asemenea de interes pentru orice doritor de a învăța și a stăpâni "arta negocierii". Mă bucur că am cunoscut oameni cu experiență, din diferite domenii și sper să avem ocazia să ne mai "intersectam" în aceasta viață☺. Mulțumim dle Valentin, pentru aceasta experiență frumoasa și benefică în același timp.

(Georgiana DIMACHE - Electrogrup Cluj-Napoca)

Tocmai le povesteam colegilor de birou despre curs şi verificam mailul .... Spre deosebire de alte cursuri, acesta a fost deosebit de interesant , atmosfera a fost plăcută şi instructorul super! Poate ceea ce am scris mai sus justifică conţinutul formularelor de feedback .... Aştept cu interes mailurile dvs. cu "pastile", fiind convinsă că "tratamentul" ne va fi util. *(Doina Petrescu – CEZ Piteşti)*

După ce am luat parte la cursul " Profitable Buying Skills", declar că este unul dintre cele mai interactive şi atrăgătoare cursuri la care am participat vreodată - foarte bine organizat si structurat. Valentin, de tine pot spune că mi-ai părut un om deosebit, foarte implicat şi profesionist 100%. Mulţumesc pentru aceasta experienţă! *(Florina Chirilă – Elsaco Botoşani)*

Îţi mulţumesc mult pentru carte: de săptămâna viitoare mă apuc s-o citesc. De săptămâna viitoare zic, pentru că Gabriela a pus monopol pe ea, eu neapucând decât să o răsfoiesc... Dacă îi place Gabrielei, care-i pretenţioasă la citit, mai mult ca sigur cartea e un succes deplin. *(Gabriel Sorocianu - Italia)*

Pot să vă spun că acest training a fost primul eveniment aşa mai concentrat la care nu-mi permiteam să "aţipesc" sau să mă gândesc la alte chestii (aşa cum de obicei se întâmpla după un anumit timp). Pentru mine au fost foarte benefice aceste 2 zile, deoarece mi-am dat seama că, deşi am "ceva" experienţă în spate, mai am foarte multe de învăţat ☺, în special pe partea aceasta.
(Nagy-Wolf Zoltán - Dennver Cluj-Napoca)

... mie cel mai mult mi-a plăcut că dvs. eraţi preocupat să ne învăţaţi pe noi cursanţii mai mult decât eram noi preocupaţi să învăţăm de la dvs. ... *(Traian Taşu – Hansa Flex Bucureşti)*

... Ai prezentat un curs printr-o metodă nouă pentru mine – secvenţele scurte din filme, dar foarte eficientă pentru învăţare. Ai reuşit să captezi atenţia datorită abilităţilor deosebite de trainer şi a metodelor captivante de prezentare. Te felicit! Mi-a plăcut cursul!
(Elisabeta Anghel – Elpreco Craiova)

În primul rând, vă mulţumesc mult pentru aceste amintiri fff plăcute din timpul cursului. În al doilea rând, ... nu o spun ca să vă flatez, însă din punctul meu de vedere (şi nu numai al meu - "am mai sondat piaţa" printre colegi) a fost unul dintre cele mai atractive, utile şi interesante cursuri la care am participat până acum. Vă mulţumesc pentru răbdarea dumneavoastră şi pentru tot ceea ce ne-aţi învăţat / oferit în aceste două zile ... Sper să mai avem ocazia să ne revedem şi la alte cursuri .... pentru a ne mai împărtăşi câte ceva din experienţa dumneavoastră.
(Otilia Bârlibescu – CEZ Drobeta Turnu Severin)

Am avut ocazia să particip la multe cursuri, dar acesta mi-a lăsat o impresie deosebită. Chiar dacă repet ce-am spus mai sus, consider că este cel mai complet curs la care am participat. Felicitări!
(Cursant - Bacău)

Am înregistrat mici victorii datorate cursului de negociere: când să închiriez apartamentul, mi-am amintit să întreb cât dă, nu să spun cât cer – beneficiu: 20 Euro, pe lună; la fel, trebuia să dau bani unui coleg şi i-am pus condiţia de a-mi semna el nişte documente pentru care aşteptam de câteva zile (să nu dai fără să ceri ceva în schimb). Deci FUNCŢIONEAZĂ!! Este primul curs care-şi dovedeşte utilitatea în viaţa de zi cu zi şi implicit în activitatea profesională. Ne deschide ochii asupra noastră.
(Sanda Socaciu - Zalău)

...în două zile reuşeşti să pleci cu un bagaj de cunoştinţe vast şi cu dorinţa de a negocia ceva concret cât mai repede ... *(Cursant – Bacău)*

Felicitări! A fost OK. *(Alexandru Puiu – Air Liquide Ductil Buzău)*

Vreau să vă spun că am reuşit sâmbătă să încep să citesc cartea… şi evident… nu am mai făcut nimic altceva întreaga zi… De foarte mult timp nu am mai găsit o carte pe care să o citesc din scoarţă în scoarţă, fără a reuşi să mă desprind de ea… Evident că nu am reuşit să reţin tot ce trebuia şi cred că va trebui să o mai citesc de vreo două ori, înainte de a fi sigură că nu a rămas nimic neînsuşit. Dar asta, abia după ce o să reuşesc « să pun iarăşi mâna pe ea », deoarece toţi ai casei au cerut-o la citit, încât nu ştiu cât de repede o să o revăd.. Mulţumesc din suflet pentru ea şi abia aştept să apară şi altele…

(Diana Stanciu – Electroplast Bistrița)

... Lucrez de 5 ani în achiziții, deci pot afirma că meseria mea ar fi negociator ... Cu toate că am făcut tot felul de cursuri de alea "care te fac mai deștept", vreau să vă spun că în timpul cursului am avut o imensă revelație ... Acum, după acest curs, mi-ați stârnit interesul de a exersa și de a negocia ORICE.
(Marian COJOCARIU – Director Logistică, Scorillo Intercom SRL Brașov)

Cursul a fost atractiv și foarte bine documentat cu imagini și exemple. *(Cursant – Sibiu)*

A fost foarte plăcut și instructiv. Mai vreau! *(Lucia Târnoveanu – Argillon Turda)*

La început, când am auzit, am zis că m-ar putea interesa, dar ați reușit să-mi atrageți atenția cu chestii la care poate nici nu mă gândeam. Aș vrea să particip și la modulul următor (avansați).
(Daniel Dinu – Asfar Galați)

... Doresc în primul rând să vă mulțumesc pentru cursul interesant de săptămâna trecută și să vă informez că deja au apărut rezultate în relația cu clienții. Abordarea este diferită de cea dinaintea cursului și efectele n-au întârziat să se observe. De asemenea, observ că orice acțiune are corespondent în una din informațiile primite la curs sau în pastilele venite de-a lungul timpului. Mă simt mai puternică .... *(Melania Guțoiu – Energo Com București)*

I was surprised about the surrounding of your training and the very good atmosphere. This is the basis that people will enjoy and listen. Congratulation! I myself was interested to see how is your area and how are you presenting the goals. All gave me a very good impression. Thank's.
(Ulrich von Borck – Germania)

Îți mulțumesc și eu pentru că m-ai ajutat să conștientizez cunoștințe care mocneau în spatele meu și pe care nu le "vedeam" clar. Acum sunt sigură că sunt mai puternică decât am arătat până în acest moment. *(Carmen Radu – Flaro Prod Sibiu)*

Vreau să vă spun că săptămâna trecută am participat la negocierea unui act adiţional la un contract foarte important. Am ţinut cont de câteva recomandări pe care le-aţi făcut pe parcursul cursului şi toate au avut efectele scontate ... Aveţi dreptate când spuneţi că zilnic avem ceva de negociat ...
(Doina Bilous – SISE Electrica Transilvania Nord Cluj-Napoca)

... Atât conducerea firmei noastre cât şi ceilalţi salariaţi participanţi au fost satisfăcuţi pe deplin atât de informaţiile interesante primite de la trainer cât şi de atmosfera creată în timpul cursului, veselă şi relaxată, în linie cu preocupările noastre legate de întâlnire. Personalul care nu are atribuţii directe de vânzare a înţeles mai bine cât de mult poate influenţa performanţa economică a firmei ...
(Gheorghe BACIU – Netwave Buzău)

Având șansa să particip la cursuri de negociere organizate de cele mai importante firme de specialitate din țară și din lume, recomand colaborarea cu firma Foxx Training, cu mențiunea că rezultatele pe termen scurt și mediu sunt evidente. *(George RĂGĂLIE – AECTRA București)*

Remarcăm ... pasiunea evidentă cu care trainerul își face meseria, pasiune care s-a transmis cumva cursanților, mulți din cei care au venit la curs cu o anumită neîncredere plecând convinși că pot negocia mai mult și mai bine. *(Gavril Mureșan – Electroplast Bistrița)*

Mulțumesc pentru toate informațiile oferite. Cu toate că a fost un curs extrem de intens (2 full days) am învățat mult mai multe decât sincer mă așteptam. La final, chiar a fost extrem de distractiv. Mi-am propus să citesc cartea în cel mai scurt timp posibil deoarece sunt sigur că voi găsi tot felul de informații utile. *(Maria LUȚĂ – Aerostar Bacău)*

Mulțumesc frumos pentru consecvența cu care trimiți pastilele și conținutul excepțional al acestora! Chiar dacă sunt pensionară, aștept cu nerăbdare email-ul de la tine ... să mă mai tratez pentru încă o săptămână. Sper ca pastilele pe care mi le trimiți să fie singurele pe care să le iau. Toate cele bune!
(Liliana Colac – Brașov)

... mi-a luat ceva timp să observ şi să înţeleg că, de fapt, prin negociere funcţionează tot în viaţă, deşi de multe ori aş vrea să meargă treaba de la sine, fără alte intervenţii ... Să nu mai zic de pastilă, care e f. tare, ca o pereche de ochelari, se vede lumea altfel, mai clar, dedesubturile devin vizibile ... Da, din perspectiva mea, pot confirma că, înainte de pastilă, mi se părea că negocierea e strict în sfera comerţului, iar a o aduce-o în zona relaţiilor interumane e chiar o manevră murdară. Cum să negociezi pe un lucru dat (omul e dispus sau nu să facă ceva)? În timp, am început să privesc lucrurile şi din perspectiva "cum ar fi dacă" şi mi-am confirmat că ai dreptate.

(Florin Cristian Dumitrescu – Siemens Bucureşti)

Mulţumim pentru prezenţa ta săptămânală. Cine oare ni se mai adresează în fiecare luni din lună, de ani şi ani, cu sfaturi cum o faci tu, fără să ne certe sau să se supere pe noi, dacă nu le aplicăm imediat şi în totalitate! Bravo! Eu sunt un lacom care abia aşteaptă să-şi potolească foamea cu ceva nou la început de săptămână! *(Ulysse ŢIGHILIU - Rainbow România Bucureşti)*

Nu citesc de foarte multă vreme "pastila cu vicleşuguri", dar sunt mândră să mă aflu printre cititorii acestui fenomen extraordinar ... care, cum zice o vorba veche românească, "te unge la suflet". Mulţumesc frumos pentru ceea ce faceţi☺ *(Irina Ruget – Selgros Cash&Carry Braşov)*

După ce am luat parte la cursul "Profitable Buying Skills", declar că este unul dintre cele mai interactive şi atrăgătoare cursuri la care am participat vreodată, foarte bine organizat şi structurat. Dar, cu cât învăţ mai multe, cu atât realizez că nu ştiu nimic ... cu cât cunoaşterea ta este mai mare, cu atât mai multe întrebări ai şi cu atât realizezi că, de fapt, nu ştii nimic. Cu cât ştii mai mult, cu atât ştii mai puţin! Valentin, de tine pot spune că mi-ai părut un om deosebit, foarte implicat şi profesionist 100%. Mulţumesc pentru această experienţă!

(Anca Florina CHIRILĂ – ELSACO Electronic Botoşani)

Doresc să rămân în continuare abonat la mica porţie săptămânală de educaţie altfel...

(Bogdan Puşcaş – Automecanica Mediaş)

Mă impresionează cum îţi păstrezi originalitatea după 15 ani de Pastilă.

(Marius Dan – Tudor Tailor Bucureşti)

Legat de curs vă pot spune că a fost unul în care nu am reuşit să mă plictisesc, foarte antrenant. Am remarcat metoda foarte ingenioasă de a imprima în memoria cursantului metodele de negociere prin secvenţele din filme, care sunt foarte uşor de reţinut şi reamintit în cadrul unei negocieri. Chiar dacă a fost un curs introductiv în negociere, pot spune că a deschis o listă cu întrebări pe marginea tehnicilor de negociere şi o curiozitate pentru a descoperi pe viitor arta negocierii.

(Andrei Mitrea – Dacris Impex Otopeni)

Ne-a plăcut mult cursul, a fost o experienţă faină care ne-a scos din rutină. Ne-am dat seama în zilele ce au urmat că, într-adevăr, am început să fim mai atente la limbajul nonverbal al celorlalţi (de la persoanele cu care interacţionăm, până la o poză a unui amic pe Facebook) şi le discutăm împreună :) Cu toate că şi eu şi Mihaela ne-am mai ciocnit cu o parte din informaţii în Facultatea de Psihologie, nu am acordat aşa multă atenţie până acum limbajului nonverbal. Cu siguranţă, cursul a fost un deschizător de drumuri în această direcţie – şi pentru asta, vă mulţumim. De asemenea, lista de filme a fost foarte bine primită ;) *(Luiza FLORIAN – Qualysoft Bucureşti)*

Eu sunt printre cei care se bucură în continuare de "pastile". Sper că deja ai trecut peste idea de a renunţa pentru ceva atât de puţin important... cum ar fi "capriciile" tehnologiei fără de care cei care au creat-o îşi imaginează că nu mai putem trai... Cred că singurele motive întemeiate pentru care ai putea lua in calcul renunţarea de a intra în Cartea Recordurilor pentru cea mai longevivă revistă dedicată negocierii ar fi lipsa de interes din partea cititorilor (nu se pune problema) sau sănătatea (mă refer desigur la ceva minor, ce ar putea apărea după ce vei împlini 99 ani :). Am discutat noi puţin despre rezultatele celui mai complex studiu dedicat fericirii oamenilor, făcut de cei de la Harvard, pe parcursul a zeci de ani. Pe primele locuri nu erau banii (importanţi însă în economia vieţii), nici profesia, nici numărul copiilor, etc., ci calitatea şi cantitatea raporturilor cu semenii, nu

doar a celor apropiați, ci a tuturor oamenilor cu care interacționăm. Ori revista și cursurile cred că te ajută foarte mult în acest demers... *(Constantin Curcumelis – Belgia)*

În primul rând, doresc să vă mulțumesc personal pentru training-ul de care am avut parte în weekend-ul acesta! A fost minunat, de la început până la sfârșit. O experiență unică în care am avut parte de … comportamente învățate, de neuitat. Sunteți un om inteligent, un exemplu demn de urmat … Mulțumim mult pentru instruire și totodată vă promit că am să mă uit cu drag la filmele din lista atașată.
(Raul BUTCOVAN – Rombrac Automobile)

… Eu aștept pastila nu doar cu interes, ci și cu nerăbdare; este un tratament cât se poate de regulat și constant fără de care nu merge bine o zi de luni. De asemenea am followeri, cărora le trimit forward și uneori chiar accentuez o idee pentru a stârni interes mai departe….
(Speranța Chiș - Magneti Marelli ClujNapoca)

Informațiile din pastilă sunt sau nu relevante pentru cazul meu, dar ***valoarea cea mai mare o are "MINDSET-ul" în care mă pune pastila****. Mulțumesc pentru medicamente :-)*
(Andrei COSTACHE – Continental Automobile Iași)

Apreciez foarte mult ceea ce faceți, iar pastila dvs. a creat dependență. Am lângă mine, pe masa de lucru, cartea dvs. cu autograf. O recomand și mă mândresc cu aceasta, când am ocazia.
(Mihai Dăscălița – Roman)

.....

NOTĂ. Funcțiile sunt cele de la data cursului. Am protejat identitatea absolvenților care au solicitat asta. Numele altora îmi sunt necunoscute, de vreme ce feedbackul primit imediat după curs este anonim, de regulă.