

Vyjednávacie zručnosti II.

Školenie Vyjednávacie zručnosti II. je určené manažérom, riadiacim pracovníkom, marketingovým pracovníkom a obchodníkom, korporátnym vyjednávačom, pracovníkom štátnej a verejnej správy, pracovníkom prvého kontaktu s klientmi – verejnosťou. Ďalej pre hovorcov, zástupcov odborov alebo neziskových organizácií, ale aj pre všetkých, ktorých problematika zaujíma.

Kategória: Obchodné školenia

Obsah vzdelávania

skôr kým začnete (Nastavenie výhodných podmienok vyjednávania) čo to je vyjednanie? Kedy je vyjednanie možné? postoje k vyjednávaniu vyjednávacie stratégie vyjednávacie taktiky príprava na vyjednanie (Chceme a môžeme vyjednať?) princíp COST (Stojí vyjednanie za to?) vyjednanie postavené na udržaní pozície - vlastnej výhody /tvrdé praktiky/ vyjednanie postavené na záujmoch - zblížovanie pozícií /mäkké praktiky/ sily vo vyjednaní vyjednanie - ohrozenia ústupky vo vyjednaní ako prelomiť mŕtvy bod? správanie počas vyjednania jednotlivé etapy a kroky vyjednania stanovovanie cieľov vyjednania rekognoskacia potrieb protistrany postup a etapy vyjednania správanie počas vyjednania čo robia špičkoví vyjednávači vyjednanie ako zisťovanie ako argumentovať