

Vyjednávacie zručnosti I.

Školenie Vyjednávacie zručnosti I. je určené všetkým, ktorí majú obavy, či pri vyjednávaní obstoja, obávajú sa manipulácie alebo rýchlo prepadajú stresu, tréme, nátlaku. Spoznanie protistrany im môže pomôcť získať istotu a najst' spôsob ako obstáť pred nátlakom a manipuláciou. Každý rozhovor so zámerom niečo získať ale aj rozhovor ku ktorému sme vyzvaní z neznámych dôvodov, predstavuje viac či menej typické vyjednávanie. Vyjednávame v profesii, v rodine v záujmových skupinách... Program je vhodnou súčasťou vzdelávania Vyjednávacie zručnosti II., preto je vhodné aj pre manažérov, riadiacich pracovníkov, marketingových pracovníkov a obchodníkov, korporátnych vyjednávačov, pracovníkov štátnej a verejnej správy, pracovníkov prvého kontaktu s klientmi – verejnosťou.

Kategória: Obchodné školenia

Vyjednávanie

Definovanie pojmu Typy vyjednávania: Integratívne, Distributívne Vyjednávacie štýly Silné a slabé stránky vyjednávača Základné predpoklady úspešného vyjednávania

Príprava na vyjednávanie

Jednajúce strany Prejednávané témy Záujmy Motívy a pozície Stanovovanie cieľov: BATNA a ZOPA Zdroje a ústupky Go-to partnera Páky vyjednávania

Štruktúra osobných stretnutí

Úvod Analytická fáza Argumentačná fáza Rozhodovacia fáza Ukončenie Zápis

Ako vhodne argumentovať

Zvládanie obtiažnych situácií pri vyjednávaní

Špecifiká On-line stretnutia/vyjednávania

Vyjednávanie v skupine