

TÁRGYALÁSTECHNIKA A GYAKORLATBAN

E-000333/2014/D040

A képzés CÉLJA

A képzés célja, hogy az elméleti és a gyakorlati feladatok során a résztvevők megismerjék az interperszonális kommunikáció szabályszerűségeit, az asszertív viselkedés elméletét és gyakorlatát, melynek segítségével képesek lesznek arra, hogy céltudatosan kommunikáljanak bármely partnerrel, jelentős pszichikai megterhelést jelentő helyzetekben is, tárgyalási szituációkban. A tárgyalástechnikai képzés alapja a Harvard Egyetemen kidolgozott tárgyalási stratégia, amely a mai napig a legsikeresebb eszköze az eltérő érdekek összebecikítésének. A képzés során a résztvevők megismerik a disztributív és az integratív tárgyalási stratégiák közötti különbséget, a Harvardi tárgyalási stratégia elméletét és gyakorlatát, a bizalom kiépítésének gyors és sikeres útját, valamint azokat a kognitív torzításokat, amelyeket akadályozzák a tárgyalási egyezségek létrejöttét. A képzést egyaránt ajánljuk gyakorlott tárgyalóknak és azoknak, akik kevésbé járatosak a tárgyalások világában.



A képzés TARTALMA

1. A tárgyalás

- A sikeres tárgyalás jellemzői
- A tárgyalás emberi és szakmai szintjeinek összeegyeztetése
- A 3 féle tárgyalási stílus: kemény, engedelkeny és elvközpontú tárgyalás
- Az elvközpontú tárgyalás 4 ismérve
- Az elvközpontú tárgyalás kritikája

2. Kommunikációs eszközök a tárgyalásban

- A tárgyalás során alkalmazható kommunikációs eszközök:
- A követés és a vezetés technikája kommunikációs szituációban
- Az információ keretezése, újrakeretezése
- Kérdezés- és érveléstechnika
- A metakommunikáció, a metaüzenetek azonosítása, a metajelek professzionális alkalmazása
- A partner szükségleteinek feltárása és összekötése az ajánlással
- Szuggesztív szóhasználat és szuggesztív nyelvi minták
- Az elvközpontú tárgyalás gyakorlása szerepjátékokban

Megvalósítás:

30 órás, személyes jelenlétű tréning



FÜRKÉSZ HOLDING