Macrosoft

Vzdelávanie s trvalým efektom

DOKUMENT

Osnova kurzu

KATEGÓRIA

Obchodné školenia

FORMA VÝUČBY

Prezenčne v Bratislave alebo online s lektorom

CENA BEZ DPH

250,00 €

CENA S DPH

307,50 €

vrátane 23 % DPH

Macrosoft školiace centrum
Aktuálne informácie na Macrosoft.sk

PDF OSNOVA

Vyjednávacie zručnosti II.

Prehľad tém kurzu, rozsahu výučby a základných informácií o školení.

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.

OBSAH ŠKOLENIA

01

Obsah vzdelávania

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

Tento dokument slúži ako informačný prehľad osnovy školenia. Aktuálne termíny, miesto konania a dostupnosť nájdete na Macrosoft.sk.

https://www.macrosoft.sk/sk/kurz/vyjednavacie-zrucnosti-2