Macrosoft

Vzdelávanie s trvalým efektom

DOKUMENT

Osnova kurzu

KATEGÓRIA

Obchodné školenia

FORMA VÝUČBY

Prezenčne v Bratislave alebo online s lektorom

CENA BEZ DPH

205,00 €

CENA S DPH

252,15 €

vrátane 23 % DPH

Macrosoft školiace centrum
Aktuálne informácie na Macrosoft.sk

PDF OSNOVA

Vyjednávacie zručnosti I.

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

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 najsť 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.

OBSAH ŠKOLENIA

01 **Vyjednávanie**

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

02 **Príprava na vyjednávanie**

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

03 **Štruktúra osobných stretnutí**

Úvod Analytická fáza Argumentačná fáza Rozhodovacia fáza Ukončenie Zápis

04 **Ako vhodne argumentovať**

Macrosoft

Vzdelávanie s trvalým efektom

05 **Zvládanie obtiažnych situácií pri vyjednávaní**

06 **Špecifiká On-line stretnutia/vyjednávania**

07 **Vyjednávanie v skupine**

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-i-spoznavame-protistranu-a-identifikujeme-jej-vyjednavacie-pristupy