

Vás zve na jednodenní školení

„INTERPERSONÁLNÍ VYJEDNÁVÁNÍ“



CÍL ŠKOLENÍ

Hledáte tu správnou vyjednávací strategii? Chcete při vyjednávání pohotově a efektivně reagovat na návrhy protistráče? Trénink vyjednávání akceleruje Vaše dovednosti sbírat potřebné informace, analyzovat zájmy a postoje protistráče, tvořit alternativní scénáře, volit vhodný a efektivní postup v obtížných situacích nebo vyjednávací strategii v nejistých podmínkách.

KOMU JE ŠKOLENÍ URČENO?

Trénink „Vyjednávání“ nejvíce využijí:

- manažeři, vedoucí týmu, projektoví manažeři, obchodníci, Key Account Manageři a všichni ostatní pracovníci, pro které je komunikace s lidmi důležitou součástí jejich práce a nezbytným nástrojem.

METODY

Školení Interpersonální vyjednávání je postaveno na praktickém procvičování vyjednávacích technik na konkrétních situacích účastníků.

Účastníci jsou spoluvůrci programu a v jeho průběhu řeší praktické problémy formou rolových her a skupinových prací. Společně s lektorem hledají nejlepší způsoby překonávání obtíží.

OBSAH

Asertivita v každodenním životě

- Příprava strategie vyjednávání
- Definice cíle, limitní pozice, BATNA
- Taktiky a metody (postup, fáze vyjednávání, techniky, argumentace)
- Osobnost a emoce (osobnostní typy, raciono versus emoce)
- Řeč těla při vyjednávání
- Komunikace a manipulace (typy manipulace a obrana, komunikační pyramida)
- Obtížné situace (časový faktor, otázky, námitky, konflikt)
- Vyjednávací techniky
- Průběžné procvičování + zpětná vazba

ČAS A MÍSTO KONÁNÍ: 20.dubna 2012, 9:00 – 17:00, učebna Surovárna

Školící středisko v Kongresovém centru společnosti Kovosteel, s.r.o.

KAPACITA ŠKOLENÍ: 12 motivovaných účastníků

CENA: 4.495 Kč včetně DPH (kompletní zajištění účastníků – učební pomůcky, občerstvení)

LEKTOR: Mgr. Pavel Pefek

PŘIHLÁŠKY A INFORMACE: rezervace@kovosteel.cz nebo na telefonu **572 419 738**.

Uzávěrka přihlášek je týden před konáním.

Veškeré informace najdete na: www.kovosteel.cz.