

Müzakere Becerileri Eğitimi

Eğitimin Amacı

Eğitimde, şirket içi ve dışı ilişkilerin sıcak karşılaşma alanlarından biri olan Müzakere olgusunun nasıl ve hangi yöntemlerle bir süreç silsilesi olarak ele alınması gerektiği ve sürecin yönetiminde ilkelerin yanı sıra diplomatik tarzın nasıl oluşturulacağı ve konu hakkında profesyonelleşmenin sağlanması aşamaları uygulamalarla ortaya konmaktadır.

Eğitime Kimler Katılmalı

Üst ve Orta Düzey Yöneticiler, Yönetici adayları, Diğer Çalışanlar

Eğitim Yöntemi

Alıştırmalar, Anlatım ve tartışma, Uygulamalı grup çalışmaları

Eğitimden elde edilecek yararlar

- Becerilerin kazanılması
- Müzakere ederken kullanılan dil kalıpları
- Zor Müzakereciler ve onlarla ilişki kurma teknikleri
- Müzakere ederken kullanılacak olan hilelerin farkına varma
- Müzakere tarzlarımızı görme ve yaklaşımlarımızın farkına varma

Eğitim içeriği

- Hazırlık
- Hedefler
- Beceriler
- Müzakere Süreci
- Müzakerede Basamaklar
- Konuyu ve Kişileri Dengeleme
- Müzakere Sürecinde Hazırlık
- Müzakere Neden Bir Süreçtir?
- Müzakere Ortamı ve Gücün Önemi
- Neden Müzakereye İhtiyaç Duyarız?
- Müzakere Sürecini Belirleyen Faktörler
- Müzakere Sürecinde Stres ve Yönetimi
- Müzakere ederken kullanılan dil kalıpları
- Zor Müzakereciler ve onlarla ilişki kurma
- Müzakere Sürecinde Sadakat Yaratma Teknikleri
- Grup halinde müzakere ederken dikkat edilmesi gerekenler
- Müzakere ederken kullanılacak olan hilelerin farkına varma
- "İşbirliği" ve "Rekabet" arasındaki ilişkilerin avantajları ve dezavantajları
- Müzakere tarzlarımızı görme ve müşterilerimize nasıl yaklaştığımızın farkına varma
- Değerlendirme

Süre: 1 gün, 7 saat