

# Tárgyalástechnika tanfolyam, tréning

Nagyobb üzleti haszon, kevesebb problémával!

Sikereinket az üzleti életben is talán legjobban az a képességünk határozza meg, hogy mennyire vagyunk képesek tárgyalni legfontosabb érdekeinkről.

Ma már a tárgyalás szerves része lett az életünknek, akár tudatosult bennünk, akár nem. Ha nem tudunk jól tárgyalni a saját érdekünkben, nagyon könnyen áldozataivá válhatunk azoknak az embereknek, akik kifejlesztették magukban ezt a képességet.

Noha naponta tárgyalunk, nem könnyű jól tárgyalni.

A tárgyalás szokásos módszerei gyakran csupán csalódást, kimerültséget, ellenségeskedést eredményeznek.

Az üzleti siker a tárgyalási folyamat feletti kontrollon múlik. A tanfolyam segítségével Ön képes lesz megtervezni és irányítani jövőbeni tárgyalásait!

Ajánljuk a tanfolyamot azoknak,

...akiknek célja nem az ütközet, hanem a kölcsönös előnyökre épülő megállapodás

...akik nem szeretnék "piszkos" trükkök áldozatává válni

...akik az üzleti, magánéleti konfliktusok rendezését tárgyalás útján kívánják előmozdítani

...Vezetőknek

...Key Account Managereknek

...Beszerzőknek

...Értékesítőknek

...Marketing szakembereknek

...Termékmanagereknek

...Projektmanagereknek

...Mindazoknak, akik összekötő és koordinációs feladatokat látnak el,

- akik osztályuk, csoportjuk érdekeit képviselik más osztályok felé

- akik cégen belül és cégen kívül tárgyalásokat folytatnak

A tanfolyam tematikája:

- A tárgyalásra ható külső ill. belső tényezők

13 tárgyalási taktikai elem (alkalmazása ill. "leleplezése")

A bevált és sikeres alapelvek, és alkalmazásuk

Esetleges támadások elhárítása (Áikido-módszer)

- Tárgyalási stílusok

Tárgyalási stratégiák és alkalmazási körük

Nyer-veszít stílusú tárgyalásoknál alkalmazott megtévesztési ill. átverési technikák és kivédésük, semlegesítésük

Nyer-veszít stílus átalakítás nyer-nyer stratégiává

- A tárgyalás folyamata - technológiája

Nyer-nyer stratégia I.

Előkészület

Tervezés

Légkörteremtés, megnyitás

Ajánlattétel, alku

"Holtponi" taktikák

Megállapodás rögzítése

Nyer-nyer stratégia II, "én egy kicsit többet nyerek" stratégiák

Előkészület

Tervezés

Megnyitás

Ajánlattétel

Alku taktikája

"Előnykeresés" taktikai

Megegyezés, tárgyalás zárása

- A tanfolyami hallgatók egy történelmi tárgyalási játék keretében kipróbálják a tanfolyamon tanultakat

- Tanulságok, kérdések

A hallgatók a tanfolyamon - 50 oldalas munkafüzetet kapnak!

A tanfolyam időtartama és ára:

A: 1 nap 90.000,- Ft + Áfa / fő (étkezés és szállodai elhelyezés külön díj ellenében)

B: 2 nap 120.000,- Ft + Áfa / fő (étkezés és szállodai elhelyezés külön díj ellenében)

C: 3 nap 160.000,- Ft + Áfa / fő (étkezés és szállodai elhelyezés külön díj ellenében)

- Cikk az Üzlet és Siker hasábjain -

Nyitott tanfolyami időpontokhoz és/vagy a Jelentkezési űrlap kitöltéséhez [klikkeljen itt!](#)

Ajánlatkérő lap vállalati tanfolyamok részére [klikkeljen ide!](#)