

## Tárgyalástechnika - tematika

### A képzés célja:

A képzés célja, hogy a résztvevők felépítsék, és tudatosan alkalmazzák a tárgyalástechnikai eszköztárukat, ezáltal eredményes tárgyalásokat folytassanak - megtartva a tárgyaló partnerrel való jó kapcsolatot. Bővítsék tárgyalási tapasztalataikat és új megoldásokat sajátítsanak el, illetve megtanulják a célnak megfelelő viselkedési stratégia kiválasztását és ötleteket kapjanak nehéz helyzetek, nehéz tárgyalófelek kezeléséhez.

### A tréning során feldolgozása kerülő témák:

1. A tárgyalás meghatározása, helyzetei - A tárgyalás fázisai
  - A tárgyalás ismérvei. Különbsége a konfliktustól.
  - A tárgyalás 8 fázisa
  - Egyéni vállalások – Mit szeretnék elérni a két nap alatt?
2. Tárgyalási gyakorlat; helyzetfeltárás, célkitűzés
  - A tárgyalási fázisok alkalmazása – tárgyalási helyzetben
  - Célkitűzés – minimális / maximális
  - Egymás helyzetének feltárása - exploráció
3. Tárgyalási kommunikáció
  - Aktív hallgatás
  - A verbális és non-verbális jelek azonosítása
  - Tartalom és kapcsolat a tárgyalásokban
4. Befolyásolás, meggyőzés
  - Eltérő vélemények – meggyőzés - helyzetgyakorlat
  - Értelem és érzelem – a jéghegy modell
  - Befolyásolási stílusok - kérdőív
5. Érdektisztázás - a nyertes-nyertes állapotért
  - Az elérhető legjobb megoldások
  - Érdek és pozíció összehangolása - gyakorlat
  - A nyertes- nyertes helyzet elérése (és ha nem...)
6. Tárgyalási sorozat - a legjobb tárgyalási stratégia kialakításáért
  - Tárgyalás sorozat – az elégedettség, légkör, bizalom - kialakításáért
  - Az elérendő tárgyalási stratégia
  - Visszatekintés az egyéni célokra - mit sikerült elérni?
7. Személyiségtípusok a tárgyalások során
  - Személyiségtípusok – Színes kavalkád
  - Azonosító gyakorlat – én milyen vagyok?
  - Hogyan tárgyaljunk a másik féllel – a másik típussal?
  - A vezetői hatalom forrásai.

### Alkalmazott képzési módszerek:

Interaktív prezentáció, helyzetgyakorlatok, tesztkitöltés, csoportos/egyéni feladatmegoldás, tréneri prezentáció