Delavnica

agencija POTI
Z znanjem do cilja!

Metode uspešnih pogajanj

Termin je objavljen na spletni strani *www.agencija-poti.si*

→ *Kako sogovornika speljati na svoj tir?*

→ *Na kaj lahko sklepamo iz govorice telesa sogovornika?*

→ *Kakšna naj bo naša govorica telesa?*

Naj gre za nakup hiše, izpodbijanje previsokega računa za mobilni telefon, barantanje na kitajski tržnici, pogajanja za posel v vrednosti pol milijona evrov ali pa krotitev triletnega malčka, ki se trmasto valja po tleh, so temeljna načela pogajanja enaka.

Glede na rezultate raziskav Slovenci, za razliko od Japoncev, ki slovijo kot najboljši pogajalci, nismo znani kot dobri pogajalci. Kljub temu imamo za vas dobro novico: z vztrajnostjo in konstantnim treningom lahko vsak od nas postane odličen pogajalec. Vas zanima, kakšna je razlika med neuspešnimi in vrhunskimi pogajalci?

Kako veste, da še ne stojite na najvišji pogajalski stopnički?

Iskreno odgovorite na sledeča vprašanja:

- Ali se na pogajanja pripravite in jih načrtujete vnaprej?
- Se pri pogajanjih potegujete za »medaljo« ali raje uporabljate pristop daj-dam?
- Znate prisluhniti sogovorniku ali ga ves čas prekinjate ter ste popolnoma slepi za neverbalno komunikacijo?
- Se med pogovorom trepljate po prsih ter sogovorniku nazorno izkazujete svoj nadrejeni položaj?
- Ste pri komunikaciji agresivni in napadalni?
- Skušate na vsak način dokazati svoj prav?
- Ste gluhi za konflikte, ko do njih pride?
- Ste neučakani, ko sogovorniki potrebujejo čas za premislek?
- Ali ob koncu pogajanje zaključite s pozitivno noto?

Če se vam je pri katerem od zgoraj navedenih vprašanj naredil cmok v grlu ali vas je oblila rdečica, razmislite o treningu za najboljše pogajalce.

Dobro pogajanje je namreč ključ do uspeha, dolgoročnosti in varnosti.

Na delavnici bomo teoretska dognanja o pogajalskem procesu sproti preverjali z vajami:

- Kdaj in kaj vse lahko zahtevamo?
- Kdaj popuščamo in zakaj občasno ne sprejmemo niti kompromisa?
- Katere so najuspešnejše taktike?

Pogajanja se lotevamo strokovno sistematično in psihologično!

Rdeče niti delavnice so zato solidna strokovnost in logika, prepričljivost (retorika) in psihološko razumevanje.

Vabljeni

- vsi, ki imate stike s kupci (posredno in neposredno),
- vsi, ki skrbite za dobra pogajalska izhodišča,
- vodilni in vodstveni kadri iz razvoja, nabave, logistike, prodaje in trženja.

Predavateljica

Monika Bračika, je pogajalka mednarodnega profila z več kot 20-letnimi izkušnjami. Govori 6 jezikov, delala pa je predvsem v Dubaju in Nemčiji kot direktorica prodaje. Kljub recesiji in globalni ekonomski krizi dosega pozitivne rezultate. V Sloveniji je bila zaposlena na najvišjih managerskih pozicijah. Vzgleda vredne so reference in odlikovanja dolgoročnih strateško pomembnih poslovnih partnerjev kot so npr. Bauknecht/Whirlpool, Miele, B/S/H, Arcelik/BEKO – Koc, Eichhoff, Alcatel, Somfy. Med njene poslovne partnerje sodijo tudi številni drugi vodilni kupci. Njeno predavanje je temperamentno, izvirno in dinamično.
Z veseljem odgovarja na vprašanja in je udeležencem svojih seminarjev tudi pozneje z nasveti na razpolago.

Kotizacija

Kotizacija je 208,00 EUR + 22 % DDV, torej skupaj za plačilo 253,76 EUR in vključuje predavanja, praktične predstavitve in razlage, seminarsko gradivo, potrdilo o udeležbi na delavnici, prigrizek in napitke med odmori.
Fizičnim osebam priznamo 30% popust na kotizacijo!

Program

Od 9. do 15.30. ure.

- **Različne pogajalske metode**
- **Kdaj izberemo katero pogajalsko metodo?**
- **Kako pravilno ravnamo, če nam sogovornik nenehno nasprotuje?**
- **Več varnosti in gotovosti v kompleksnih situacijah**
- **Vodenje pogovora – motiviranje**
- **Prepričljivo formuliranje**
- **Govorica telesa kot osnovni ključ do pogajalskega uspeha**
- **Razvoj lastnega stila prezentiranja**
- **Vpliv retorike na uspeh in dolgoročnost**

→ *Zaradi intenzivnosti in učinkovitosti predavanj ter prikaza in reševanja praktičnih primerov je delavnica namenjena zaključenim skupinam do največ 15 udeležencev. Možen je tudi dogovor z organizatorjem za izvedbo izobraževanja za zaključene skupine po meri posameznega podjetja ali organizacije.*

Prijavnica

Metode uspešnih pogajanj

Izpolnjeno prijavnico prosimo pošljite po faksu št.: 01/511-39-25, preko interneta: www.agencija-poti.si ali po elektronski pošti: prijave@agencija-poti.si

Ime in priimek udeleženca

delovno mesto

Ime in priimek udeleženca

delovno mesto

Ime in priimek udeleženca

delovno mesto

Podjetje

Naslov

Davčna številka

Davčni zavezanec: DA NE

Kontaktna oseba

Telefon/fax

Elektronska pošta

Podpis in žig

Kotizacija je 208,00 EUR + 22 % DDV, torej skupaj za plačilo 253,76 EUR in vključuje predavanja, praktične predstavitve in razlage, seminarsko gradivo, potrdilo o udeležbi na delavnici, prigrizek in napitke med odmori. Kotizacijo prosimo nakažite po prejetem predračunu na transakcijski račun št. 30000-0005076725 pri Sberbank d.d., najkasneje 3 dni pred izvedbo delavnice. Po delavnici vam bomo poslali račun. Zadnji rok za odjavo udeležbe je 2 dni pred izvedbo delavnice, v nasprotnem primeru vam bomo zaračunali stroške v višini 20 % kotizacije. Fizičnim osebam priznamo 30% popust na kotizacijo!