

DARĪJUMU SARUNAS: STRATĒGIJAS UN TAKTIKAS

Seminārs organizāciju, personāla, mārketinga, finanšu u.c. vadītājiem, kā arī iepircējiem, kuri vēlas uzlabot savu spēju darījumu pārrunās panākt labākus nosacījumus.

KURSA IEGUVUMI

Uzlabota spēja panākt savām interesēm atbilstošas vienošanās ar:

- atbildēm uz praktiskiem jautājumiem par reālām biznesa situācijām;
- dziļāku izpratni par sarunu partnera domu gājienu;
- praktiskiem instrumentiem, kurus var sākt izmantot jau tajā pašā dienā;
- iemaņām pārrunām gatavoties un nepieņemt pirmo piedāvājumu.

PROGRAMMA

2 dienas | 12 akadēmiskās stundas

DIENA I

GATAVOŠANĀS | PĀRRUNU LAUKUMS

- Pārrunu teātris - spēlētāji, lomas, noteikumi
- Pārrunu gatavošana un mērķi
- Iniciatīvas iegūšana un noturēšana
- Potenciālā darījuma zona
- Pārliecība un tās ietekme uz iznākumu

DIENA II

PĀRRUNU TEHNIKAS | SITUĀCIJAS UN RĪCĪBAS

- Pārrunu kultūru atšķirības
- Pārrunu režīmi, temperatūras, tempi
- Konflikti un pārrunas viena uzņēmuma ietvaros
- Atšķirīgu taktiku sistemātiska pielietošana
- Pārrunu strupceļi

PAR TRENERI



Mārtiņš Vecvanags

- Maģistra grāds biznesa vadībā, sertificēts individuālais un komandu koučs (Erickson International), Starptautiskās koučinga federācijas (ICF) biedrs;
- 20+ gadu vadības pieredze Baltijā, Kaukāzā, Polijā, vadītājs 1000+ darbiniekiem, ar apgrozījumu 150M+ EUR;
- 5 gadus apmācījis 5000+ uzņēmēju un vadītāju no Baltijas, Kaukāza, Centrālās valstīm, ASV, Spānijas, Zviedrijas, Somālijas, Izraēlas, Itālijas u.c.;
- Vadījis apmācības RIMI (ICA/Ahold), Elvi, Maxima, Sanofi-Aventis, GlaxoSmithkline, Takeda, Ernst&Young, Circle K, Latvijas Banka, Swedbank, Bank of Georgia, Citadele Banka, Expobank, Norvik Bank, Nordea, SAF Tehnika, Stream Networks, BTA, If Apdrošināšana, Compensa Vienna Insurance Group, Fazer, Orkla, Olvi Group, Severstal, Metlife, Nissan u.c.



VIETA:
Rīga