

BIZNESA PĀRRUNAS PROFESIONĀĻIEM

Biznesa profesionāļiem, kuri vada uzņēmumus un projektus, veido darījumus, pērk un pārdod - produktus, pakalpojumus, idejas un paši sevi; kuri vēlas uzlabot savus biznesa pārrunu rezultātus.

KURSA IEGUVUMI

Kursa iznākumā sarunu vedēji iegūs:

- Skaidru izpratni par sarunu vešanas galvenajām stratēģijām un stiliem;
- Prasmi proaktīvi vadīt pārrunu gaitu sev vēlamā virzienā;
- Praksi lietot iedarbīgas komunikācijas metodes partneru ietekmēšanai;
- Paredzēt un konstruktīvi vadīt konflikta situācijas;
- Atpazīt un neitralizēt dažādas agresīvas un manipulatīvas taktikas.

PROGRAMMA

2 dienas klātienē | 16 akadēmiskās stundas

Diena I PĀRRUNU STRATĒGIJAS UN ELEMENTI, ABPUSĒJU IEGUVUMU PIEEJA

- Pārrunu stratēģijas un tipi
- Pozicionālā kaulēšanās vai win-win?
- Galvenie pārrunu elementi
- Abpusēju ieguvumu metode
- Efektīvs pārrunu iznākums
- Proaktīva pārrunu vadība

Diena II PĀRRUNU TAKTIKA UN EMPĀTIJA, GRŪTO PĀRRUNU VADĪBA

- Pārrunu vadības taktiskie
- Komunikācijas prasmes un taktiskā
- Pārrunu partneru rīcības ietekmēšanas rīki.
- Konflikta risināšana
- Manipulācijas taktikas un to neitralizēšana
- Starpkultūru pārrunu īpatnības

PAR TRENERI



Daniels Pavļuts

- Pieredzējis daudznozaru vadības profesionālis ar reformu, pārmaiņu un krīzes vadības pieredzi.
- 2007. gadā ieguvis sabiedrības vadības maģistra grādu ar specializāciju līderībā Hārvarda universitātes Kenedija skolā.
- Bijis LR Ekonomikas (2011-2014) un Veselības (2021-2022) ministrs.
- Konsultējis uzņēmumus un valdības organizācijas Latvijā, Baltijas valstīs, Ukrainā, Gruzijā, Armēnijā, Moldovā un Kosovā.



DATUMS:

5. un 12. februāris,
2025. gads



VIETA:

Rīga



LAIKS:

09:00 - 17:00



DALĪBAS MAKSA:

495 EUR + PVN