

Müzakere Performansını Artırmak

Hedef Kitle: Müzakere performansını geliştirmek isteyen tüm profesyoneller

Süre: 2 gün
(09:30 – 17:00)

Katılımcı Sayısı: Bir grupta maksimum 15 kişi

Seminerin Amacı

Müzakere süreci tüm profesyonellerin iş yaşamları boyunca çok iyi uygulamaları gereken bir süreçtir. Çünkü bu sürecin görünen kadar görünmeyen unsurları da vardır. Bu program, katılımcılara müzakere sürecinin aşamalarını ve neyin nasıl yapılacağını, örnekler ve vakalar üzerinden deneyimletmeyi amaçlar.



Hedefler

Bu seminer sonunda katılımcılar;

- ✓ Müzakereye hazırlanma sürecini tanımlayabilecek,
- ✓ Müzakere esnasında gerekli iletişim becerilerini geliştirip çözümsel yaklaşımda bulunabilecek,
- ✓ Müzakerede taviz prensiplerini tanımlayıp uygulayabilecek,
- ✓ Farklı iletişim profillerini tanıyacak ve iletişimi buna göre yönlendirebilecek,
- ✓ Güven yaratma konusunda mesafe katedecek,
- ✓ Fayda sunumu ve çıkar maksimizasyonu konusunda bilinçlenecek,
- ✓ Müzakere sürecinde itirazları birer fırsat gibi algılayıp tatmin yaratabilecek,
- ✓ Tarafların uygulayabileceği beyaz hileleri ve taktikleri bilip, yanılma ihtimalini en aza indirebilecek,
- ✓ Her iki tarafın da kazançlı çıktığı müzakere bilincini benimseyip, uygulayabileceklerdir.

Her Hakkı Saklıdır. İzinsiz alıntı yapılamaz, kullanılamaz.
Copyright 2007 PDR International

Eđitim Yöntemi

- ✓ Aktif katılımlı bilgi paylaşımı
- ✓ İşlenen tekniklerin daha iyi anlaşılmasını sağlayacak pek çok uygulama örneği
- ✓ Grup çalışmaları
- ✓ Bireysel profil testi
- ✓ Oyunlar ve değerlendirmeleri
- ✓ Video sunumu üzerine tartışmalar

Her Hakkı Saklıdır. İzinsiz alıntı yapılamaz, kullanılamaz.
Copyright 2007 PDR International