Müzakere Teknikleri

AMAÇ

Herkes müzakere eder. Müzakere sanatının temelinde, nerede çıkarlar çatıştığında rekabet edileceğini ve nerede de tüm tarafların yararı için bilgi alışverişi ile değer yaratmak gerektiğini bilme becerisi vardır. Bu eğitim, katılımcılara uygulamalarla müzakere etme becerisi kazandırmayı ve anlaşmazlık durumlarında neler yapabilecekleri konusunda yol göstermeyi hedeflemektedir.

İÇERİK

- Müzakere Nedir?
- Müzakere Türleri
- Temel Kavramlar
- Anlaşmaya Giden Dokuz Adım
- Müzakerecilerin Kişilik Tipleri
- Müzakere Taktikleri
- Anlaşmanın Önüne Çıkabilecek Engeller
- Müzakerede Anlaşmazlık Durumunda Çözüm Seçenekleri
- Etkin Müzakereci Becerileri

KATILIMCI PROFİLİ

Müzakere becerilerini geliştirmek isteyen tüm çalışanlar.

GEREKLİ ÖN BİLGİLER

Herhangi bir ön bilgi şartı bulunmamaktadır.

YÖNTEM

Katılımcılar sayısına göre eğitimin başında 2 veya daha fazla takıma ayrılmaktadır. Teorik bilginin aktarımına paralel olarak eğitim boyunca sürekli olarak uygulamalarla konular pekiştirilmektedir. Eğitim sırasında oluşturulan takımların uygulamalardaki başarıları eğitmen tarafından puanlanarak; rekabet içinde dinamik bir öğrenme atmosferi yaratılmaktadır.

Eğitim başında ve sonunda gerçekleştirilen çoktan seçmeli sınavlar yardımı ile bilgi seviyelerindeki artış ölçülmektedir. Sonuç olarak katılımcıların eğitim sırasındaki performansları ile sınav sonucunda elde ettikleri başarı seviyesi dikkate alınarak, toplam başarı puanı oluşturulmaktadır.

SÜRE

1 Gün