

Pazarlık, hepimizin tüm hayatımız boyunca yaptığı bir şeydir. Çocukken yatma süremiz ile ilgili, gençken sokağa çıkma yasağımız ile ilgili, profesyoneller olarak müşterilerimiz, tedarikçilerimiz, ekip üyelerimiz ve yöneticilerimizle pazarlık yaparız. Fiyatlar, teslimat süreleri, yıllık gelir, satış ve kredi politikaları üzerinde bir çok kez pazarlık yapıyoruz. Hedeflerimize ulaşmak, şartlarımızı tanımlamak, sınırlamalarımızı ifade etmek veya başkalarının ihtiyaçlarını karşılamalarına yardımcı olmak istiyorsak etkili müzakere becerileri hepimiz için önemlidir. Müzakerelerin kişisel ve ticari başarı için önemli olmasına rağmen, çoğu insanın etkili bir şekilde müzakere etmekte başarısız olması şaşırtıcı. Her gün yapılan işlemler sırasında, daha iyi anlaşmalar ve şartlar üzerinde pazarlık yapmak için birçok fırsat vardır, ancak pazarlık yapmak çoğu zaman bir seçenek gibi gözükmediği için pazarlık şansı bir çok kez kaçar.



Kazanımlar

- Müzakere becerilerinizi geliştirin
- Uygun iklimi yaratın, doğru stratejiyi planlayın ve pazarlık pozisyonlarınızı güçlendirmek için doğru yöntemleri ve araçları seçin
- Alıştırmalar ve iş temelli aktiviteler ile müzakere becerilerinizi uygulayın



Kimler Katılmalı?

Kuruluştaki müzakereler yapan ve diyalogları geliştirme sorumluluğu olan herkes



Süre

2 Gün



Materyaller

121 sayfalık bir A4 Katılımcı El Kitapçığı ve Thomas Killman'ın Çatışma İle Başa Çıkma materyali



Stil

Grup ve bireysel çalışmaların, öğrenme sürecini teşvik eden aktivitelerin ve yazılı alıştırmaların olduğu, son derece kolaylaştırılmış bir program.

Odak noktamız ÖĞRENME ve edinilen becerilerin işyerinde ÖĞRENEN kişi tarafından uygulanabilmesidir.

Hadi Başlayalım!