

Hemen hemen tüm ticari müzakereler nihayetinde finansal açıdan değerlendirilmektedir. Bu, profesyonel müzakerecinin, ticareti yapılan imtiyazların mali etkilerini anlayabilmesi gerektiği anlamına gelir. Finansal değerleri her zaman akılda tutmak son derece önemlidir. Ancak, fiyat veya maliyet genellikle psikolojiktir ve süreçten sonra en çok hatırlanan şey, sürecin gerçekleştirilme şekli ve her iki taraf için de adil veya samimi olup olmadığıdır. Müzakere, nasıl yapılacağına dair bilgi ve becerileriniz varsa, adil olabilir.



Kazanımlar

- Psikolojiyi, süreci ve müzakere modellerini kullanın
- Müzakereleri hazırlayın ve başlatın
- Karşı tarafın kullandığı stratejilere ve taktiklere olumlu ve güvenle tepki verin
- Kazan/kazan müzakerelerini başarın ve iyi ilişkiler sürdürün



Kimler Katılmalı?

- Kuruluşta müzakere sürecine yeni katılan herkes



Süre

2 Gün



Materyaller

Ders öncesi ve sonrası destekleyici materyaller.



Stil

- Katılımı arttırıcı ve edinilen becerilerin iş yerinde uygulanabilirliğini arttıran pratik bir eğitim.

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

Hadi Başlayalım!