

Augstākā pilotāža darījumu pārrunās



Dalībnieki	Vadītāji un atbildīgie darbinieki, kuri ikdienā veic darījumu pārrunas ar klientiem, piegādātājiem vai sadarbības partneriem
Mērķis	Trenēt un attīstīt pārrunu metožu efektīvāku pielietojumu biznesa pārrunās, lai panāktu sev vēlamus pārrunu rezultātus un vienotos par izdevīgākiem sadarbības nosacījumiem
Metodika	Nozīmīgāko pārrunu situāciju izspēle individuāli un komandās, pārrunu partneru rīcības novērtēšana un pieredzes apmaiņa par veiksmīgu rīcību pārrunu situācijās
Saturs	<p>Tipiskākie pārrunu neveiksmes iemesli</p> <ul style="list-style-type: none"> • attieksmes nozīme pārrunās • kļūdas pārrunu koridora novērtēšanā • personīgā pārrunu profila izvērtēšana <p>MI-Nego™: Mērķtiecīgu pārrunu struktūra</p> <ul style="list-style-type: none"> • izlūkošanas pamatprincipi vajadzīgās informācijas iegūšanai • savu interešu skaidra noteikšana • pārrunu partnera lemšanas stila izvērtēšana • maksimālo un minimālo mērķu definēšana <p>Taktiskās pārrunu veikšanas metodes</p> <ul style="list-style-type: none"> • partnera provocēšana uz piedāvājuma izteikšanu • psiholoģiskā spiediena izmantošana pārrunās • vienošanās fiksēšana, mainoties pārrunu nosacījumiem <p>Pirkšanas pārrunu situāciju treniņš</p> <ul style="list-style-type: none"> • atlaides apspriešana • savu prasību skaidra noteikšana • noteikumu izmaiņu pārliecinoša pieprasīšana <p>Pārdošanas pārrunu situāciju treniņš</p> <ul style="list-style-type: none"> • sava risinājuma pārliecinoša prezentēšana • pārākuma pār konkurentiem izcelšanas metodes • cenas apspriešanas pamatprincipi <p>Kritiskās pārrunu situācijas</p> <ul style="list-style-type: none"> • līguma laušanas pārrunas • sadarbības samazināšanas pārrunas <p>Savu pārrunu prasmju pilnveidošanas plāns</p>