

2026.03.13. és 2026.03.27. között (10 fő)

Tárgyalástechnika (30 óra)

A tréning célja, hogy a résztvevők tárgyalási és kommunikációs készségeinek fejlesztése által megerősödjön a szervezeti érdekérvényesítő képesség. Világossá váljanak a tárgyalási stratégiák, taktikák és a partneri pozíciók. A résztvevők képesek legyenek saját kommunikációs stílusukat a célok érdekében a leghatékonyabban hasznosítani. További cél, hogy a résztvevők megértsék a tudatos felkészülés fontosságát, és a közös megegyezésre való törekvés kerüljön a középpontba a konfliktusok elmélyítése helyett.

Megszerezhető készségek:

- hatékony üzleti és munkahelyi kommunikációs készség erősítése;
- nehéz tárgyalási helyzetek és kifogások magabiztos kezelése;
- érdekérvényesítő és meggyőzősi készség fejlesztése;
- eredményesebb, konszenzusra törekvő problémamegoldó készség erősítése;
- a szakmai hitelesség és a nonverbális tudatosság fokozása.

Tematika:

- a tárgyalás alapmodelljei és szakaszai;
- felkészülés a tárgyalásra: célok és alternatívák meghatározása;
- partnerség és asszertivitás a kommunikációban;
- a kérdezőtechnika és az aktív hallgatás szerepe;
- érvelési technikák és a meggyőzés pszichológiája;
- manipulációk és játszmák felismerése, elhárítása;
- taktikai elemek és engedmények kezelése;
- a megállapodás rögzítése és az utókövetés;
- szituációs gyakorlatok és egyéni esetek feldolgozása