



KAKO POSTATI BOLJŠI POGAJALEC

MI How to Become a Better Negotiator



PREGLED PROGRAMA

KAKO POSTATI BOLJŠI POGAJALEC

MI How to Become a Better Negotiator

IZBOLJŠAJTE SVOJE POGAJALSKE SPOSOBNOSTI

V tem programu udeleženci pridobijo razumevanje različnih faz pogajanj in se naučijo, kako z njimi upravljati, da bi učinkovito obvladali celoten pogajalski proces.

KOMU JE UČNA POT NAMENJENA

Vsem prodajnim specialistom, ki želijo izpopolniti svojo taktiko pogajanj in postati uspešni pogajalci.

TRAJANJE

3 ure digitalnega učenja
2 dni delavniškega treninga „v živo“ ali **8 ur** (skozi 4 seje) virtualnega treninga

OBLIKA IZVEDBE

Hibridni program: digitalno učenje v kombinaciji z delavniškim delom v živo ali v virtualni učilnici.

Treningi „v živo“ ali virtualno, videi, vaje, vprašalniki, dokumenti, ki jih lahko prenesete, in odprti forumi za povezovanje in izmenjavo informacij. Vse učne vsebine so prilagojene za uporabo na prenosnikih, tabličnih računalnikih in pametnih telefonih.



PREGLED PROGRAMA

1. PRIPRAVA

Pripravite se na pogajanja, pri čemer uporabite pet načel Harvardskega koncepta pogajanj, analizirate spremenljive komponente glede na stroške in vrednost, določite svoje potrebe in želje za namen oblikovanja strategije in ugotovite, kako združljivi so interesi vaše stranke in vašega podjetja.

2. RAZPRAVA

Razvijte kredibilnost v fazi razprave pogajalskega procesa, pri čemer se osredotočite na ključne informacije za pogajanja. Spoznajte, kako vzpostaviti prave odnose, razumeti vrednost pogajalskih elementov in pojasniti stališča in interese.

3. PREDLOG

Pripravite predlog, ki upošteva vrednost ponudbe za stranko, nujnost izvedbe naše rešitve, spremenljivke in fiksne komponente ter stališča in interese stranke.

4. DOGOVOR

Dosežite končni dogovor, ki temelji na dobri pripravi, razpravi in razumevanju razmer drug drugega. Osredotočite se na taktike, ki jih lahko uporabite pri soočanju s strankami, trike, ki jih stranke uporabljajo, in pomen premikanja razmerja moči v svojo prid, da bi dosegli pozitiven rezultat.

PREGLED PROGRAMA

1

UVOD V POGAJANJA

- Kakšen je vaš slog pogajanj?
- Kaj pomeni pogajati se
- Predpogoji za pogajanja
- Pogajalski proces

2

PRIPRAVA

- Harvardski koncept pogajanj
- Analiza komponent
- Priročnik za pripravo

3

RAZPRAVA

- Pomen faze razprave
- Razumevanje stališč in interesov

4

PREDLOG

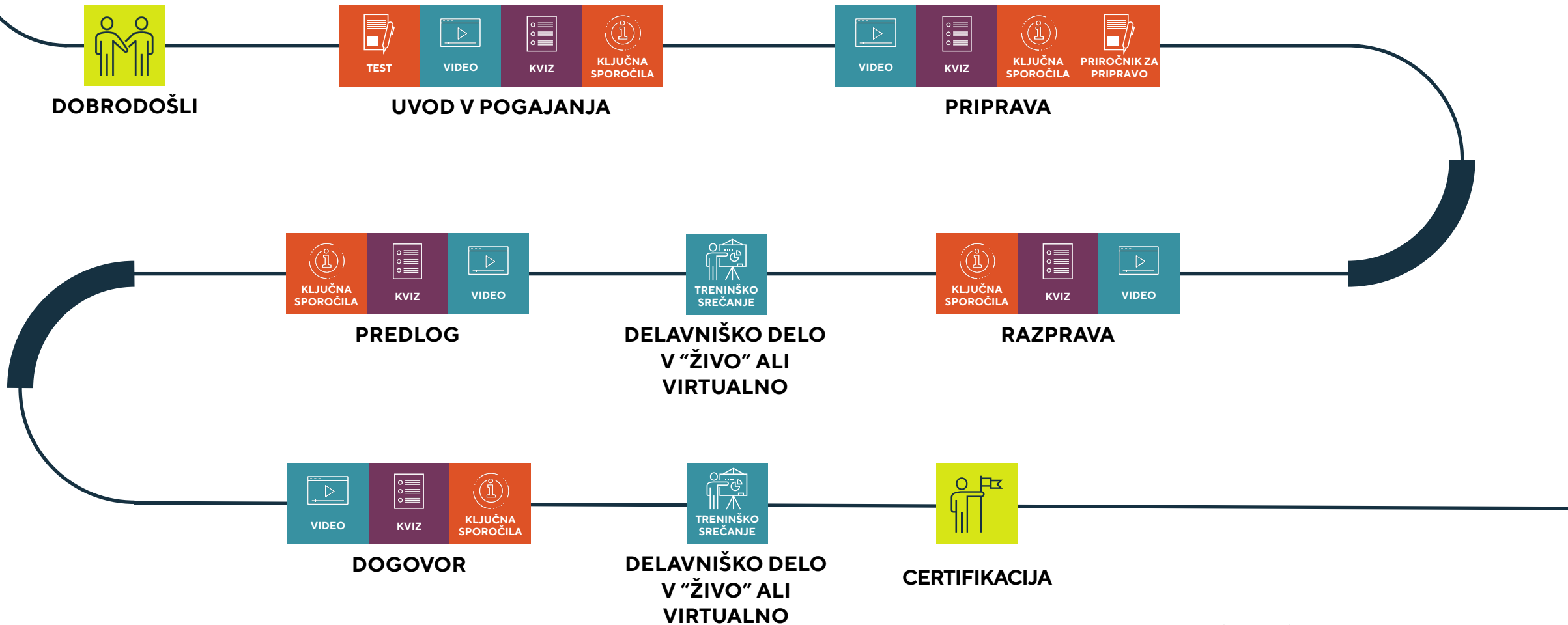
- CMS (Cona Možnega Sporazuma)
- NAPS (Najboljša Alternativa Pogajalskemu Sporazumu)
- Razvrščanje koncesij
- Signali za spremembo ali popuščanje
- Razumevanje razmerja moči

5

DOGOVOR

- Pomen faze dogovora
- Taktike, ki jih lahko uporabite
- Triki, ki jih uporabljajo stranke
- Zastoji

UČNA POT





Mercuri International

RAZVIJAJTE SVOJE LJUDI,
RAZVIJAJTE SVOJ POSEL

