

DERYBŲ VEDIMO ĮGŪDŽIAI

Įgūdžių formavimo mokymai tiems, kam tenka derėtis parduodant arba perkant:
sudarysite pelningesnius sandorius



VIETA:

viešbutis
„Vilnius Grand Resort“



DALYVIŲ SKAIČIUS: iki 12

PROGRAMA SKIRTA:

visiems, kam tenka sudarinėti sandorius ir
derėtis dėl sąlygų

MOKYMO METODAI:

pratybos, jų aptarimas, būtiniausia
teorija ir gyvenimiški pavyzdžiai



TRENERIS:

Darius Čibonis

SEMINARO TRUKMĖ:

2 dienos



SEMINARO TURINYS:

- Derybų samprata. Kada tinkamas laikas derėtis.
- Trys būtinos sąlygos sėkmingoms deryboms įvykti ir kaip jas užsitikrinti.
- Efektyvus elgesys derybų metu. Ką naudoja stipriausi derybininkai ir kokias klaidas daro silpnieji.
- Seminaro dalyvių derybų įgūdžių demonstravimas, naudojant video filmavimą.
- Įvykusių derybų aptarimas ir grįžtamasis ryšys dalyviams.
- 5 žingsnių pasiruošimo deryboms planas.
- Pasiruošimas antros seminario dienos deryboms.
- Derėjimasis ir aptarimas. Grįžtamasis ryšys dalyviams.
- Derybos su mažiau suinteresuotu oponentu. Kaip sudominti derybų metu.
- Kaip oponento reikalavimus paversti bendrų sprendimų paieška.
- Kaip sukurti palankią atmosferą deryboms.
- Derybinės jėgos sustiprinimas. 9 būdai sustiprinti jėgų persvarą savo naudai.
- Manipuliacijos taktikos. Kaip atpažinti ir pasipriešinti.
- Derybos dėl kainos. Kaip reaguoti į nuolaidų reikalavimus: 7 taisyklės ir 7 mirtinos klaidos.
- Kaip išlaikyti užtikrintumą derybų eigoje. Asertyvumas derybose.
- Aukšinių idėjų bankas. Aptarimas, pasidalinimas seminario įžvalgomis.

SEMINARO “DERYBŲ VEDIMO ĮGŪDŽIAI” NAUDA:

- ✓ Mokėsite pasiruošti svarbioms deryboms
- ✓ Labiau pasitikėsite savimi ir lengviau atremsite psichologinį spaudimą
- ✓ Darysite didesnę poveikį derybų metu
- ✓ Mokėsite sudominti mažiau suinteresuotą oponentą
- ✓ Mokėsite valdyti derybų eigą ir atsispirti manipuliacijai
- ✓ Gausite grįžtamąjį ryšį apie savo derybinius įgūdžius

DALYVIŲ ATsiliepimai:

Puikus seminaras, kurio metu gavau daug informacijos, patarimų, pastabų. Seminaro metu palietėme situacijas, su kuriomis susiduriu kasdien. Daug patarimų, kuriuos panaudosiu praktikoje. Tikiuosi, kad panaudodamas gautas žinias, suderėsiu daug naujų kontraktų.



Mindaugas Račas
UAB „Valumina“ projektų vadovas
(“Derybos dėl sąlygų”)

Gavau labai daug vertingos, naudingos informacijos. Jau dabar esu tikra, kad panaudosiu ją vedant derybas. Sužavėjo, kad Darius sugeba kiekvieną teoriją, faktą pagrįsti realiu, suprantamu pavyzdžiu. Dabar viskas atrodo taip akivaizdu ir naudinga, kad nepritaikyti kažko praktikoje būtų nuodėmė.



Ingrida Vyšniauskienė
UAB „Agrokontraktas“ eksporto vadybininkė
(“Derybos dėl sąlygų”)

MOKYMAI JŪSŲ ĮMONĖJE

Mielai pritaikysime mokymų programą Jūsų įmonės specifikai. Susisiekite su mumis aptarti bendradarbiavimo sąlygas skambindami telefonu +370 610 67678 arba rašydami adresu info@cibonis.lt. TRENERIS - Darius Čibonis