

Negocimi Win-Win

Konteksti dhe objektivat:

Fitoje marrëveshjen dhe mbaj përfitimet e tua!

Të gjithë ne negociojmë diçka të re përditë. Nëse doni që negocimet tuaja të jenë të suksesshme, ju duhet t'a vlerësoni palën tjetër dhe të mirëpërgatiteni për t'a ndryshuar "lojën" dhe t'a ktheni atë nga një negociim i njëanshëm në një diskutim bashkëpunues. Secili negociim ndryshon nga tjetri, ama elementet thelbësore mbeten të njëjta. Mjetet dhe teknikat që do spjegohen në këtë trajnim do t'ju ndihmojnë të bëheni një negociues më i mirë, qoftë kjo në një apo më tepër çështje, qofshin këtu të përfshira një apo më tepër palë.

Tema kyçe që do trajtohen gjatë trajnimit:

- Zbuloni personalitetin tuaj negociues
- Zbuloni dhe përcaktoni një plan të suksesshëm negociimi
- Si funksionon teoria e lojës në negociim
- Pro-të dhe Kundër- të gjuhës së trupit
- Teknika të fuqishme të të pyeturit me qëllim për të rritur përfitimet
- Strategjitë më të përhapura të negociimit (përfshirë "hilet" dhe çfarë të bëjmë kur i hasim)
- Shumë role-play për të praktikuar aftësitë tuaja të reja!

Metodologjia

Sesionet e trajnimit janë dizenuar të jenë interaktive. Eksperienca na ka treguar se pjesëmarrësit nxënë më shumë në aktivitetet në të cilat përfshihen aktivisht. Në një kohë të shkurtër ne njëkohësisht maksimizojmë impaktin e mësimit si edhe përfshijmë personalisht në aktivitete çdo pjesëmarrës të grupit.

Target Grupi

Specialistë sektori, mbikëqyrës/ supervizorë, drejtues skuadrash dhe/ ose menaxherë

Kohëzgjatja:

2 ditë (09:00 - 17:00)

Tarifë pjesëmarrjeje:

Për t'u përditësuar

Përfshirë në çmim:

2 pushime kafe + dreka