

Negotiation Skills Eğitimi

Süre: 2 Gün

Negotiation Skills Eğitimi Hakkında

Negotiation Skills Eğitimi, karşılıklı fayda sağlayan çözümler geliştirmek ve sürdürülebilir iş ilişkileri kurmak isteyen profesyonellere yöneliktir. Müzakere tarzlarını tanıma, hazırlık yapma, tarafların ihtiyaçlarını anlama ve etkili iletişim kurma konularını ele alır.

2 günlük sanal sınıf / online programda katılımcılar müzakere taktiklerini iş yerindeki durumları yansıtan örneklerle uygular. İlgi alanına dayalı müzakere, güç ve ihtiyaçların stratejilere etkisi, çok taraflı müzakereler ve iletişim sorunlarının değerlendirilmesi üzerinde durulur.

Bu eğitimde neler öğreneceksiniz?

- Müzakere uygulamaları ile ilgili temel kavramlar
- Kendi müzakere tarzını keşfetme ve her bir tarzın en etkili olduğu durumları belirleme
- Müzakere planlamasının temel unsurları
- İlgi Alanına Dayalı Müzakere (IBN - Interest Based Negotiation) ile ilgili temel kavramlar ve stratejiler ve bunların uygulanması
- Güç ve ihtiyaç kavramlarının müzakere stratejileri ve taktiklerini nasıl etkilediği
- Çok taraflı müzakerelerin iki taraflı müzakerelerden farkları
- Müzakereleri iyileştirmek ve olumlu profesyonel ilişkileri teşvik etmek için iletişim sorunlarını gözden geçirme

Kimler Katılmalı?

Bu eğitim, sözleşmeleri etkili iş ilişkileri oluşturmak ve sürdürmek üzere müzakere etmeyi öğrenmek isteyen kişilere yöneliktir.

Eğitim İçeriği

Understanding How Negotiation Works

- Basic Negotiation Concepts
- The Negotiation Process

Negotiation Styles

- What Makes a Successful Negotiator?
- Assessing Negotiation Styles

Planning for a Negotiation

- Key Elements of Negotiation Planning
- What Do You Hope to Achieve?
- Negotiation Planning Checklist
- Module Capstone: Negotiation Planning

Interest-Based Negotiation (IBN)

- What is Interest-Based Negotiation?
- IBN in Action
- Module Capstone: The Burning Sailboat

Power, Needs, and Strategy

- Power
- Needs
- Strategy and Tactics
- Module Capstone: Strategies and Tactics

Multi-Party Negotiations

- Two Parties vs. Multiple Parties
- Module Capstone: Negotiation in a Meeting

Communicating Effectively to Enhance Negotiations

- Understanding Communication Basics
- Overcoming Communication Barriers

Ön Koşullar

Herhangi bir ön koşul yoktur.