

# **Tárgyalástechnika és konfliktuskezelés harvardi alapokon**

## **A workshop célja**

Egyes kutatások szerint a tárgyalásokon csak az üzletemberek 4%-a ér el nyertes-nyertes eredményt, míg kerek 20%-a kifejezetten vesztes-vesztes, önromboló játszmákba bonyolódik. A többiek örülhetnek a nyertes-vesztes játszmában elért eredményüknek, de senki nem akart velük legközelebb üzletelni. Érdekes az is, hogy akik sikeres nyertes-nyertes üzletet kötöttek, azok is csak az elérhető eredmény felét érték el, vagyis sok „pénzt hagytak az asztalon”.

A workshop másik célja, hogy segítsen átlátni a konfliktusok kialakulásának okait, megismertesse a főbb konfliktuskezelési módokat, és azok használhatóságát különböző helyzetekben. Továbbá foglalkozunk azokkal a témákkal, amikre egy leendő coachnak szüksége van, hogy képes legyen segítséget nyújtani az ügyfeleknek abban, hogy felkészülhessenek a kényes helyzetekre, lássák a konfliktusokban rejlő pozitív változások lehetőségét, és hogy segítséget tudjanak nyújtani a konfliktusokból eredő feszültség levezetésében.

A nap során megismerkedhettek az egyetlen magyar, harvardi alapokra épülő tárgyalástechnikai modellel, a **KRESZ**-szel (©NEGOS Tárgyalási Tanácsadó Zrt.).

Több tárgyalástechnikai gyakorlat segíti majd a tanulásunkat, az elmélet kipróbálását.

## **Kiknek ajánlom?**

- ❑ Annak a kisebbségnek, akik úgy érzik: született jó tárgyalók, de szeretnék tudatos szintre emelni az ösztönösen jól működő megoldásaikat.
- ❑ Annak a többségnek, akik úgy érzik: rendszeresen kerülnek olyan helyzetbe, amivel nem elégedettek vagy nem tudnak kontrollálni.
- ❑ Azoknak, akik szinte mindig győztesként kerülnek ki minden helyzetből, mégsem érzik jól magukat.
- ❑ Azon leendő coachoknak, akik szeretnék az egyik leginkább keresett területen segíteni majd ügyfeleiket.
- ❑ Aki szeretnék kibővíteni eszköztárukát a konfliktuskezelésben, akik szeretnék fejlődni a konfliktuskezelésükben, és akiket érdekel a lehetséges megoldások kidolgozása.

## **Tartalom**

- ❑ Miért a tárgyalási technikák hatékony alkalmazása az egyik legfontosabb készség a mai vezetők számára?
- ❑ Miért nem hatékony mégsem a legtöbb ember e téren?
- ❑ Hogyan mérhetjük egy tárgyalás sikerét?
- ❑ Hogyan derítsük ki a másik fél szándékait?
- ❑ Saját részünk növelésének módjai egy meghatározott méretű “tortából”.
- ❑ Értékkeremtés: hogyan növelhetjük meg a teljes felosztandó “tortát”.

- Az elsőként nyitás és álláspontunk megkötésének dilemmája, taktikai célok és módszertan: fenyegetések és engedmények használata.
- Mire jó egy konfliktus?
- Hogyan viselkedem egy konfliktusban? Konfliktuskezelési stílusok
- A vezető szerepe a konfliktusban
- Felkészülés a konfliktushelyzetekre
- Asszertív kommunikációs stílus alkalmazása, az együttműködés kultúrája

A nap végére kézzelfogható és jól alkalmazható tárgyalástechnikai eszközök és egy új szemlélet birtokában lesztek majd, amelyet nem csak üzleti tárgyalásokon, de a magánélet minden területén is hatékonyan tudtok alkalmazni.  
Várlak titeket szeretettel,

**Hegedűs Dóra ACC**