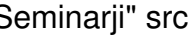


Seminarji - Tehnike pogajanj

Prispeval Administrator

Ponedeljek, 20 September 2010 09:48 - Zadnjič posodobljeno Ponedeljek, 20 September 2010 09:52

TEHNIKE POGAJANJ
Izvajalec: Tanja METELKO LISEC (Concordia), Rudi TAVAR
 **Trajanje:** 7 pedagoških ur
Kotizacija: 133,53 EUR (n.p.u.) / 150,23 EUR (drugi)
Namenjen je: vodilnim in vodstvenim javnim uslužbencem.
Cilji: naučiti se pravih tehnik spoznavanja interesov in motivov nasprotne strani ter izlučiti njihove prednosti in slabosti; ugotoviti, kdaj je sporazum mogoč, kako opredeliti bistvo problemov, kako premagati ugovore in doseči dogovor; spoznati sebe, lastne interese, ki se jih želi zadovoljiti v pogajanjih, ter lastne prednosti in slabosti, ki vplivajo na izid pogajanj.
Vsebina: priprava na pogajanje (razumevanje procesa odločanja in teorija motivov, vloga razuma in čustev, samoanaliza osebnostnih lastnosti); pomembnost pravih informacij (načrtovanje poteka in zbiranja informacij, postavljanje vprašanj, načrtovanje predstavitev); komuniciranje med pogajanjem (ustvarjanje ugodne klime, zavestno poslovanje, tipi sporočil, besedno in nebesedno sporazumevanje, medkulturne razlike v komuniciranju, samoanaliza lastnega obnašanja); pogajalske strategije in taktike.
Kontaktna oseba: Dimitrij KOMIC, 01/478 85 23, 01/478 85 23, dimitrij.komic@gov.si
Preberite več