



NEUVOTTELUTAIDOLLA PAREMPIIN TULOKSIIN

Vuorovaikutustaitojen merkitys työelämässä – erityisesti myyntityössä – kasvaa koko ajan. Suurin osa työelämän vuorovaikutuksesta sisältää neuvotteluja, esim. myynti-, osto- ja sopimusneuvotteluja sekä sisäisiä neuvotteluja. Kiistatta voidaan sanoa, että hyvä neuvottelutaito on avain tulokselliseen myyntiin ja liike-elämässä menestymiseen.

Valmennuksemme on uusi tehopaketti neuvottelutaitojesi parantamiseen. Selkeästi jäsenneily valmennus tarjoaa osanottajalle hyvän kokonaiskuvan vaihtelevista neuvottelutilanteista sekä vaihtoehtoisia tapoja päästä erinomaiseen neuvottelutulokseen win/win -tekniikkaa hyödyntäen. Koulutus sisältää erilaisia neuvottelutaitoja kehittäviä harjoituksia ja esimerkkejä sekä korkeatasoisen ”retrohenkisen” opetusvideon.

Valmennuksen avulla opit mm.

- Tunnistamaan omat neuvottelutaidon kehittämiskohteesi
- Valmistautumaan neuvotteluusi tehokkaasti
- Asettamaan tavoitteesi ja argumentoimaan niistä selkeästi
- Hyödyntämään win/win –tekniikkaa tavoitteidesi saavuttamiseksi
- Tunnistamaan sanallisen ja sanattoman viestinnän merkityksen
- Tunnistamaan stressin vaikutuksen neuvottelutilanteeseen
- Lisäämään vakuuttavuuttasi
- Pääsemään tavoitteisiisi nopeammin

Koulutus soveltuu kaikille myynnin ja markkinoinnin parissa työskenteleville sekä muille omien neuvottelutaitojensa kehittämistä kiinnostuneille henkilöille.

Sisältökuvaus

Missä neuvottelutaitoa tarvitaan

- Neuvottelutaidon hyödyntäminen eri tilanteissa
- Neuvottelutaidon tärkeys niin töissä kuin vapaa-ajalla

Ovatko perusvalmiuteni kunnossa

- Mikä on neuvottelun alkutoimet
- Ennakovalmistautumisen tärkeys

Hallitsenko paineet viestinnässäni

- Stressin vaikutus neuvottelussa
- Miten vähentää jännitteitä neuvottelussa

Neuvottelu – dialogi vs. väittely

- Miten neuvottelusta tulee dialogi
- Väittelyn ja neuvottelun ero
- Miten välttää neuvottelun päättymien väittelyksi

Pitääkö neuvottelussa voittaa vai riittääkö win/win?

- Onnistuneen neuvottelun määrittäminen
- Mikä on win/win tilanne?

Etenemismalli ja neuvottelutekniikat

- Mitkä ovat eri neuvottelutekniikat
- Miten hyödyntää erilaisia neuvottelumalleja

Neuvottelu johtamisen välineenä

- Neuvottelun käyttäminen johtamisvälineenä

Käytännön ohjeita neuvottelutilanteeseen

- Useita käytännön harjoitteita

Kesto

Koulutuksen kesto on ½ päivää tai vaihtoehtoisesti 1/1 päivää.

Kompetenssi kouluttaa

Kouluttajina toimivat Kompetenssi – kouluttajaverkoston auktorisoidut kouluttajat.

Kompetenssi –kouluttajaverkosto on kokeneiden kouluttajien yhteenliittymä, jonka kaikilla kouluttajilla on vankka käytännön työelämässä koeteltu osaaminen. Koulutustarjontamme kattaa sekä lyhyet tietoiskutyypiset valmennukset että laajat toisiaan täydentävistä osista muodostuvat koulutuskokonaisuudet.

Ota yhteyttä



Eero Ravantti

Seniorivalmentaja, ekonomi, verkoston vetäjä

Puhelin +358 50 5557537

S-posti eero.ravantti@kompetenssi.net

Kotisivu www.kompetenssi.net