



Survival NEGO

Tudja, hogy **hogyan fog tárgyalni, amikor az élete múlik rajta?** **Tisztában van vele, mikor tárgyal utoljára az életéért?**

Egyrésztől, talán pont tegnap vett részt azon a tárgyaláson, aminek a még nem is látható következménye kihat majd az életére. Lehet, hogy a család lakhatása, a gyerek iskolája vagy éppen a bónuszt jelentő megállapodás múlt rajta. Így jogosak lehetnek a kérdések: tárgyalta-e egyáltalán és tudja-e, hogy milyen lehetőségeket hagyott ott az asztalon?

Előfordult már Önnel, hogy „megbeszélés” fedőnév alatt addig győzködték, amíg Ön masszív ellenállásba menekült? Vajon előfordult ez már fordítva is?

Sokszor **fel sem ismerjük, hogy** tárgyalnunk kellene mert **a tárgyalás lehetne a legjobb megoldás a céljaink eléréséhez.** Így azonban automatikusan elveszítjük a lehetőségét is a jobb üzlet elérésének, mi kifejezhető lehet számokban, időben és akár az üzleti és emberi kapcsolatok javulásában.

Másrésztől, elképzelhető, hogy felismeri amikor majd - akár szó szerint is - az élete lesz a tét. Akkor azonban már nem fogja tudni a könyvekből elolvasott technikákat és taktikákat használni. Csak abban bízhat, amit már begyakorolt. Mi pont ebben segítünk.

Abban hiszünk, hogy a technikák készséggé válásához valós üzleti problémákon kell gyakorolni. „Edzőket” biztosítunk, akik látják, hogy mire van szüksége ahhoz, hogy látványosan és mérhetően növekedjen a tárgyalási hatékonysága. Kevésbé a finomkodásban, sokkal inkább a hideg-rideg valóságot mutató tükröt tartó tárgyalási szakértőkben és a biztonságos tréning környezetben hiszünk. Erről szól a Survival Negotiation Tréning. **A jól tárgyalókból valódi tárgyalókat képzünk.**

Mindegy, hogy miről tárgyal! Aki képzetten csinálja, az olcsóbban vesz, drágábban ad el és jobb feltételeket köt. És tudja, hogy a legtöbbet, a tárgyalással lehet keresni!

Tárgyalnunk kell, akár tetszik, akár nem.

Adatok

Célcsoport: A munkatársi Top 15%-ba tartozó kollégák
Létszám: min. 10 fő, max. 12 fő.

Időtartam: 2 nap + opcionálisan kérhető: Discovery Session. Változási workshop és tréning launch, 3. nap

Tréningfolyamat



POWER NEGOTIATION TRÉNING - A tréningen olyan üzleti szituációkban tárgyalnak a résztvevők, amik akár a saját élethelyzetüket is jelenthetik. Folyamatos visszajelzést kapnak a tárgyalási szakértőktől, hogy mi az, amit helyesen csinálnak és mi az, amiben egyéb utakat is kipróbálhatnak. Olyan környezetet teremtünk számukra, ahol bátran hibázhatnak. A tréning végére a résztvevők megismerik a tárgyalás folyamatát és így magabiztosabbak lesznek különböző tárgyalási helyzetekben. Ismerik és felismerik a tárgyalási játszmákat, taktikákat és megfelelő eszköztárral rendelkeznek, hogy - amennyiben lehetőség nyílik rá, úgy - a domináns, agresszív tárgyalófélől a partneri megállapodásig jussanak. A jól tárgyalókból valódi tárgyalókat képzünk. A tréning célja, hogy a résztvevők jobb üzleteket kössenek.

DISCOVERY SESSION - A DS során a felmért kompetenciákat a valóságot szimuláló helyzetekben két-három független értékelő vizsgálja. Több szem pedig többet lát. Kiderül, hogyan lesz szubjektív véleményekből egy közel objektív. Így válik lehetővé, hogy minden résztvevő az előre meghatározott kompetenciák és ezek pontos, viselkedésben megnyilvánuló leírása alapján, személyre szabott visszajelzést kapjanak. A célja nem a mérés, hanem egy „tükörbe nézés” a tréning előtt.

MINI 360 - Egyetlen vezetőt sem kell meggyőzni a tréningek, a készségfejlesztés fontosságáról. Ugyanakkor egyetlen vezetőnek sem kell oldalakon át taglalni a valódi viselkedésváltozás létrehozásának nehézségét. Ebben segít a külső visszajelzések begyűjtése (mini 360) és a Feedback workshop. A résztvevőknek segítünk feldolgozni a A Discovery Sessions és a Mini 360 visszajelzéseit. Elemezzük közösen a kiindulási helyzetet és behozzuk a képbe a pókert. Filmet nézünk, ráhangolódunk, üzletre fordítjuk. Kialakítjuk a közös és egyéni változási célokat.

KÜLDETÉSEK - A 2 napos tréning után 3 héten keresztül a csoportra szabott küldetésekkal segítjük a tréning főbb témaköreinek mindennapi viselkedésbe való beépülését.

3. ELMÉLYÍTŐ ÉS GYAKORLÓ NAP - Leginkább mélyítünk, több helyzetre is alkalmazhatóvá tesszük az új készséget, rengeteget gyakorlunk. A résztvevők egy valós megoldandó üzleti dilemmát hoznak be és oldanak meg a tanult módszertan segítségével.

OKOSTELEFON APPLIKÁCIÓ - A tréningen elsajátított készségek elmélyítésére, gyakorlására szolgáló telefonos alkalmazás, amely a technológia segítségével növeli az érdeklődést és a fejlesztés hatékonyságát.

Trénerek



KARDOS MARCELL – Közgazdász, IT cégek értékesítési vezetője, majd 2008-2010-ig a Microsoft hosting üzletágának vezetője. 2010 óta az ActionLab társtulajdonosa és tanácsadója, 2012-ben az Actionlab szingapúri irodáját indította el. Ötletgazdája, fejlesztője és vezető tréner a Döntéskontroll – a póker az üzleti életben, a Business Lies – Üzleti megtévesztések, valamint a Vonzalom alapú értékesítés tréningeknek.



VITÉZY PÉTER – Közgazdász végzettségű, MBA képesítéssel rendelkező szakember jelenleg az ActionLab Kft. társtulajdonosa és tanácsadója. 15 évet dolgozott nemzetközi nagyvállalatoknál. Ötletgazdája, fejlesztője és vezető tréner a "Döntéskontroll – a póker az üzleti életben", a Business Lies – Üzleti megtévesztések, valamint a Vonzalom alapú értékesítés tréningeknek.



GABOR SZVOBODA – Amerikanisztika szakon végzett az ELTE-n, viselkedés-elemzőként Szegeden, kognitív pszichológusként a BME-n. Dolgozott fordítóként, tolmácként, szerkesztett szótárt, volt önkéntes a Szegedi Neurológiai Klinikán, kutatta az emberi nyelv rejtelmét a kognitív pszichológia módszereivel. Fejlődés. Változás. Ha lassan is, de biztosan. Ez viszi előrébb. Ezt szeretné átadni másoknak is. Trénerként.

