



# SURVIVAL SURVIVAL NEGOTIATION

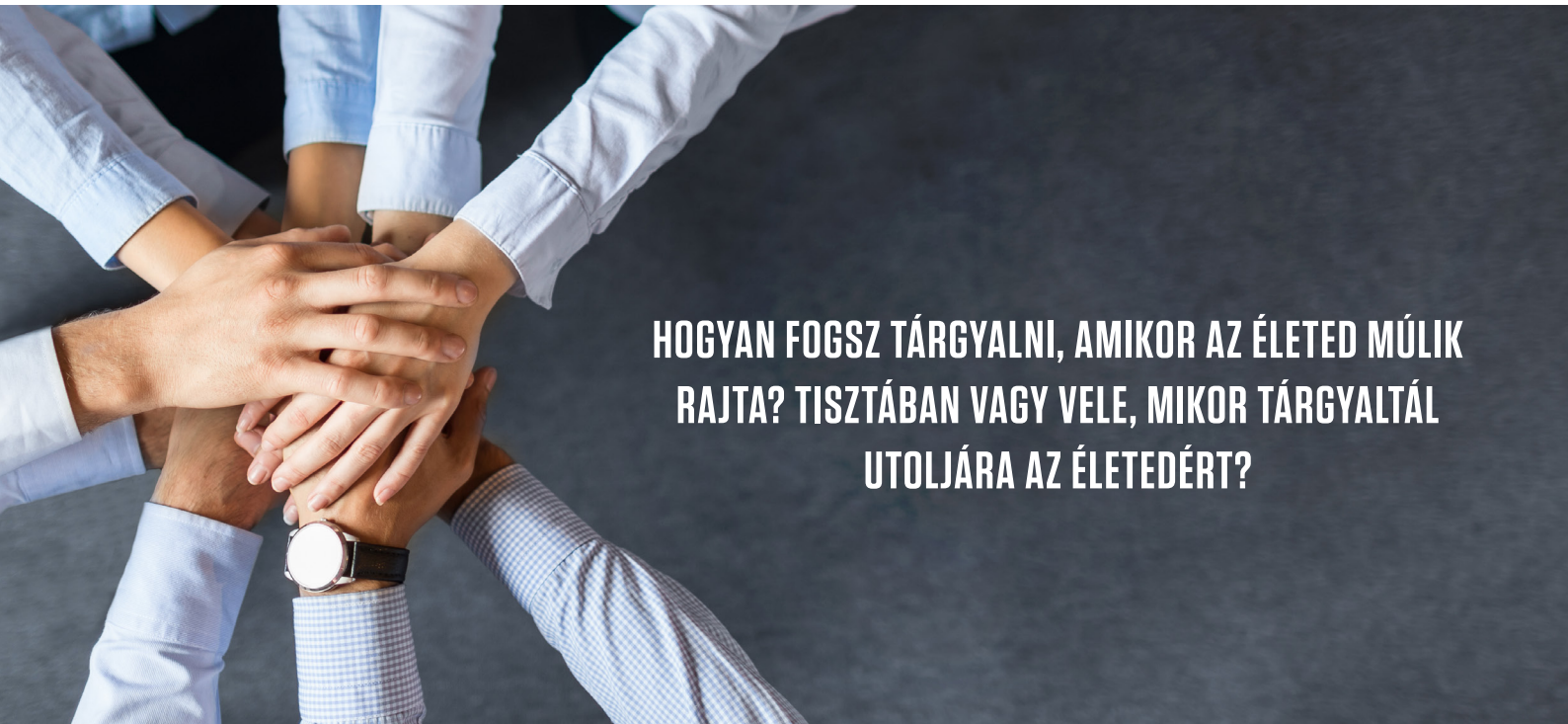
action  Lab

- Mondtam, hogy ez lesz. Az utolsó pillanatban le akarják mondani a megrendelést.
- Lemondani, vagy csak csak halasztani?
- Lemondani.
- Nem tudod őket rábeszélni, hogy csak csúsztassák?
- Próbáltam, de nem igazán hajlottak rá.
- Ajánlottál cserébe valamit?
- Mit ajánlottam volna? Hét éve dolgozunk együtt, csak mondták volna, ha lehet.
- Te mondtad volna a helyükben?
- Hááát...
- Figyelj, ez így nem jó. Nem hagyhatjuk, hogy az utolsó pillanatban állandóan bukjuk az üzletet, össze kell szedni magunkat.
- Értem én, de hogy csináljuk? Eddig minden szerződéskötés puszta formáság volt egy kis huzavona után.
- Azt hiszem, meg kell tanulnunk igazából tárgyalni.

#blended

#tárgyalás

#mindennaptárgyalunk



## HOGYAN FOGSZ TÁRGYALNI, AMIKOR AZ ÉLETED MÚLIK RAJTA? TISZTÁBAN VAGY VELE, MIKOR TÁRGYALTÁL UTOLJÁRA AZ ÉLETEDÉRT?

**EGYRÉSZRŐL, TALÁN PONT TEGNAP VETTÉL RÉSZT AZON A TÁRGYALÁSON,** aminek a még nem is látható következménye kihat majd az életedre. Lehet, hogy a család lakhatása, a gyerek iskolája vagy éppen a bónuszt jelentő megállapodás múlt rajta. Fel voltál rá igazán készülve? Lehetett volna jobban? Milyen lehetőségek maradtak az asztalon? Előfordult már veled, hogy „megbeszélés” fedőnév alatt addig győzködtek, amíg masszív ellenállásba nem menekültél? Vajon előfordult ez már fordítva is?

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

**A SIKERES TÁRGYALÁSOK KULCSA:** felismerni a helyzetet, felkészülni, és begyakorolt eszközöket használni. Ezekben segít a Survival Negotiation program.

**ABBAN HISZÜNK,** hogy a technikák készséggé válásához valós üzleti problémákon kell gyakorolni. „Edzőket” biztosítunk, akik látják, hogy mire van szükség ahhoz, hogy látványosan és mérhetően növekedjen a tárgyalások hatékonysága. Kevésbé a finomkodásban, sokkal inkább a tudatosan, struktúrált valóságot mutató, tükröt tartó tárgyalási szakértőkben, és a különböző tárgyalási hangulatot kialakító szimulációkban hiszünk. Erről szól a Survival Negotiation Tréning. Az „ösztönösökből”, az alkudozókból és a bájcsevegőkből valódi tárgyalókat képzünk, akik rövid- és hosszú távú megállapodásokban is megállják a helyüket.

**MINDEGY, HOGY MIRŐL TÁRGYALSZ!  
AKI KÉPZETTEN CSINÁLJA,  
JOBBA FELTÉTELEKKEL KÖT  
MEGÁLLAPODÁSOKAT.**



## TULAJDONKÉPPEN MINDEGY, HOGY MILYEN KÖRNYEZETBEN ÉS MIRŐL TÁRGYALUNK.

A folyamat a legfontosabb fázissal, a felkészüléssel kezdődik, és a megállapodással zárul le.

Olyan tárgyalókat képzünk:

- aki képes igent mondani a saját feltételei szerint
- aki látja, hogy milyen szélsőséges különbségek lehetnek a tárgyalófelek motivációi között,
- aki érti, tudja és kezeli, hogy mivel / hogyan motiválhatja megállapodásra a másikat a saját kondíciói mentén
- aki válaszolni tud arra, hogy miért vágyunk a partneri helyzetre, és közben miért alkudozunk a legjobb vevőnkkel
- aki felkészül arra, hogy az irreális üzleti elvárásokkal kötött üzletet miként fordíthatja át jövedelmező megegyezéssé
- taktikai és stratégiai tárgyalások és megállapodások élő és digitális csatornán
- Külső kényszerítő tényezők kezelése

## A PROGRAM FŐBB TÉMÁI

- Az érvelés, a győzködés és tárgyalás közötti különbség
- A tárgyalás fogalomköre
- A felkészülési keretrendszer részletei és használata a tárgyalásokon
- Kívánság- és engedménylista használat
- A felkészült tárgyaló kérdései
- Az ajánlat, és ami mögötte van

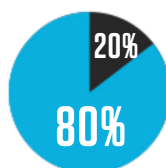
## A PROGRAM VÁRHATÓ EREDMÉNYEI

### FEJLESZTETT KOMPETENCIÁK

- Strukturált tárgyalástechnika
- Felkészülés és tervezés
- Csapatmunka és csapatban tárgyalás
- Meggyőzőstechnika
- Kérdezőstechnika
- Érzelem kontroll, önuralom
- Célorientáltság
- Információkezelés

### ÉRINTETT KPI-OK

Minden mutató, amiben szerepel az erőforrások megszerzése és felhasználása - ahol az eladási, kommunikációs és tárgyalási hatékonyság kulcsfontosságú.



### KOMPETENCIAFEJLESZTÉSI MÓDSZERTANUNK


- Kompetencia meghatározása közösen, fejlesztendő területek meghatározása egyénileg
- Rövid elméleti előadások akár remote working környezetben digitális platformunkon keresztül (a hallgatói interakció az előadások 100%-ban megjelenik)
- Gyakorló feladatok már az elméleti blokkok között
- A munkájára való visszacsatolás (a feladatok és a későbbi élő tárgyalási visszajelzések kapcsán)
- Csapatban felkészülés egy „mindennapi” üzleti életből merített konfliktushelyzetre

### GYAKORLAT-ELMÉLET ARÁNY

# BLENDED TRÉNING FOLYAMAT



ELŐKÉSZÍTÉS

30 PERC / FŐ 

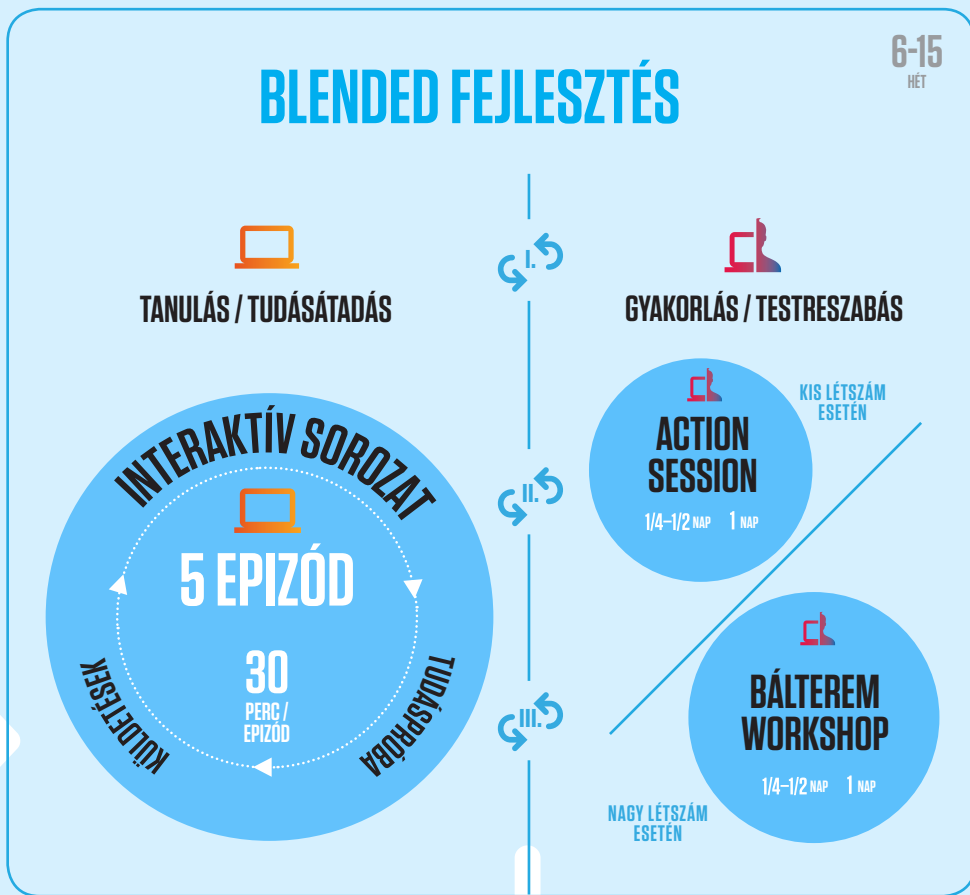
**KICK OFF**  
Ismerd meg mi vár rád!

60 PERC / FŐ 


**DISCOVERY SESSION**  
Nézz tükörbe, kapj profi visszajelzést!

10 PERC / FŐ 


**MINI360**  
„Miben fejlődjek?” - kérdezz meg öt fontos embert!



TRÉNING

1/4-1/2 NAP 1 NAP 

**TEAM COACHING**  
Tapasztalj, oszd meg, fejlődj!

1/4-1/2 NAP 1 NAP 

**GYAKORLÓ ACTION SESSION**  
Próbáld ki, építsd be a professzionális visszajelzést!

1/4-1/2 NAP 1 NAP 

**BÁLTEREM WORKSHOP**  
Éld át nagy csoportban, fejlesszétek egymást!

UTÁNKÖVETÉS

Az utánkövetés módja függ a választott tréning témájától



LIVE TRAINER

## DIGITÁLIS, ÉLŐ ÉLMÉNY

A távoli tréningtartáshoz egy olyan platformot alakítottunk ki, mely lehetőséget nyújt arra, hogy a felhasználók egy funkcióvesztés nélküli tréningen, vagy fejlesztési folyamaton vegyenek részt:

- közvetlen kommunikáció a trénerrel
- páros és kiscsoportos feladatok
- online, multimédiás, interaktív munkafüzet
- közösen készített dokumentumok
- szituációs gyakorlatok,
- „felkészített idegenekkel” folytatott beszélgetések visszajelzéssel
- home office kompatibilis



## KLASSZIKUS, SZEMÉLYES CLASSROOM ÉLMÉNY

Hosszú éveken át éltünk át fejlesztéseket élőben, közösségben, osztályteremben. Persze ennek mindig meglesz a maga varázsa, még, ha a szerepe – a technológia előretörése miatt – érezhetően csökkeni is fog a jövőben.



**AZ ACTIONLAB DIGITÁLIS  
PLATFORMJÁN MINDEN CSATLAKOZÁSI  
PONT, TUDÁSANYAG, SZEMLÉLTETŐ  
VIDEÓ, ILLETVE AZ INTERAKTÍV  
MUNKAFÜZET LEÍRÁSAI ÉS FELADATAI  
IS ELÉRHETŐEK A RÉSZTVEVŐK  
SZÁMÁRA.**

## KICK OFF

Szeretjük megnyitni a Google térképet, mielőtt elindulunk a hegyekbe pihenni, hogy lássuk, milyen hosszú és jellegű út vár ránk. Megismerkedés, elvárásmenedzsment, meglepetések minimalizálása, energiamedzsment.

## DISCOVERY SESSION

Sok módszer létezik annak feltérképezésére, hogy mit kell fejleszteni. Ezen módszerek közül a Discovery Session adja meg az egyik legpontosabban a fejlesztési irányokat. A DS során a felmért kompetenciákat a valóságot szimuláló helyzetekben két 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 kapjon. A célja nem a mérés, hanem egy „tükörbe nézés” a tréning előtt. A konkrét cselekvésekhez, viselkedéshez kötött személyes visszajelzés nagyobb elkötelezettséget, motivációt teremt a változásra, fejlődésre.

## MINI 360 FELMÉRÉS

A résztvevők megkérdezik 6 embert, akinek a véleménye fontos a számukra. A kérdés egyszerű: mi az, amiben a kérdésfeltevő leginkább fejlődhetne az adott fejlesztési témában.

## E-LEARNING – INTERAKTÍV SOROZAT

1-3 heti rendszerességgel interaktív sorozat formájában érkező XXI-ik századi kaland, amely információt ad át, inspirál, készségeket fejleszt, majd visszamér, miközben – a résztvevők szempontjából talán a legfontosabb, hogy – „sorozatnézés élményt” okozva szórakoztat. 5 fejezet, 5–15 hét időtartamú fejlesztési folyamat, a teljes tréningtematikát felölelve.

## TUDÁSPRÓBA

Felmérjük a résztvevők tudását, siker esetén indulhat élesben a gyakorlás.

## KÜLDETÉSEK

Adott időközönként (2-4 nap) küldünk egy-egy küldetést, melyekben végigvesszük a tréning témáit, így a résztvevők újra átélik a történeteket, ezúttal valós környezetben. A küldetésekről a jelentéseket a Future Learning menedzsment rendszerbe várjuk a résztvevőktől.

## ACTION SESSION (1/4-1/2 NAP)

Gyakorlatba átültető és professzionális visszajelző alkalom azok számára, akik az e-learningben már megértették, és elsajátították a fejlesztéshez szükséges fogalmakat és koncepciókat, sőt azokat már a küldetéseket követve saját maguknak visszajelezve már ki is próbálták. Minimális ismétlés, rengeteg gyakorlás visszajelzéssel.

## BÁLTEREM WORKSHOP (1/4-1/2 NAP)

30 – 3 000 résztvevő számára, az e-learning tananyagot követő, elmélyítő, sokrésztvevős workshopot tartunk.

A program célja, a személyes inspiráció, a csoportélmény, illetve direkt visszajelzések gyűjtése a kollégáktól egymás számára a feladatok során.

## TEAM COACHING (1/4-1/2 NAP)

Konkrét eseteket dolgozunk fel a fejlesztési folyamat során megismert módszertan alapján.



**1. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA**

A tárgyalás meghatározása



I.

**2. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA**

A tárgyalási keretrendszer



**3. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA**

Navigáció a nyitó és a kilépési pont között

II.

**4. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA**

Az ajánlat



**5. EPIZÓD → KÜLDETÉS → TUDÁSPRÓBA**

A tárgyalás lebonyolítása

III.

**ACTION SESSION 1.**

- Az elvégzett epizódok tartalmának és küldetéseinek közös feldolgozása saját példákon keresztül
- Tárgyalási szimulációk elemzése

**Főbb témák:** → érvelés, érzelmi ráhatás → tárgyalás, mikor tárgyaljunk → érdekérvényesítési témák → nyitó pont → kilépési pont → alkudozásból csere → kívánság és engedménylista

**ACTION SESSION 2.**

- Az elvégzett epizódok tartalmának és küldetéseinek közös feldolgozása saját példákon keresztül
- Tárgyalási szimulációk elemzése

**Főbb témák:** → ajánlat és ellenajánlat – mikor és hogyan? → az ajánlat elfogadása / elutasítása

**ACTION SESSION 3.**

- Az elvégzett epizódok tartalmának és küldetéseinek közös feldolgozása saját példákon keresztül
- Tárgyalási szimulációk elemzése

**Főbb témák:** → hogyan indítsunk el egy tárgyalást? → milyen stílusban tárgyaljunk? → milyen információkat osszunk meg a másikkal? → a szünetek jelentősége → tárgyalási szerepek → mit csináljunk, ha megszületik a megállapodás?

# BLENDÉD KÉPZÉS TEMATIKA





## ACTIONLAB MIÉRTEK

Tünékeny dolog a szenvedély. Gyakran változik a tárgya, az eredője.

Olyan szenvedélyeinkkel foglalkozunk, amelyek hosszú ideje foglalkoztatnak, mozgatnak minket, amelyek állandóak.

Mivel az iskolában ezekre nem tanítottak meg minket, ezért magunkon gyakorlunk, olykor **komfortzónán kívül kísérletezünk, hogy jobbak legyünk.**

Pókerезünk, hogy jobb döntéseket hozzunk.

Üzletelünk és tárgyalunk, hogy fejlődjünk a pókerben.

Figyelünk és elemzünk, megbeszélünk, utazunk, **hogy értsük az embereket, a környezetet.**

**Az érzelmeket.**



Idegenekkel ismerkedünk, Szingapúrba költözünk, hogy kiismerjük a vonzó működést, a karizmát, a bizalom kialakulásának törvényszerűségeit.

Leszokunk a cigiről, hogy értsük: mitől változnak az emberek, és miért nehéz megváltozniuk.

Mi kell ahhoz, hogy fennmaradjon a viselkedésváltozás.

**Kutatjuk és gyakoroljuk, hogy hogyan adhatnánk át.** Kell valami közeg, hogy másnak is megmutassuk, hogy megtanítsuk. **Mert nem kell ezekre születni. Meg is lehet tanulni.**

A közeg az Actionlab. Magyarországon, Szingapúrban, Kínában, Ausztriában és Varsóban.

Egyelőre.



## ÜGYFELEINK



CIB BANK



[www.actionlab.hu](http://www.actionlab.hu)