

Leadership

# Müzakere Becerileri Ücretsiz Tanıtım Toplantısı

En personne

Bu programda, insanlarla ilişki kurma gibi teknikler ile beraber; Tüm tarafların eylemlerini, ihtiyaçlarını ve gündemlerini analiz etmeyi; Alternatifleri sunma gibi etkili stratejileri kullanarak; İyi niyetle pazarlık yapmayı; Ve herkesin istediklerini "kazanması" için sözleşmeleri sonuçlandırmayı öğreneceksiniz. Böylece, işbirliği kazanabilir ve gelecekteki etkileşimlerden olumlu çıkma olasılığını artırabilirsiniz.

## Ce que vous apprendrez

<div class="CourseDetailsDescription\_\_desc"> <div class="eventToolTipDescription" style="font-family: Sanchez; font-size: 16px; font-style: normal; font-variant-ligatures: normal; font-variant-caps: normal; box-sizing: border-box; color: rgb(0, 0, 0); margin-top: 20px;"> <ul> <li>İletişimde önemli olan insan ilişkisi prensiplerini anlamak</li> <li>İnsanların kararlarını etkileyen değerlerini anlamaya çalışmak</li> <li>Doğru soru sorma tekniklerini anlamak</li> <li>İnsanları etkileyebilmek için ihtiyaç duyulan yöntemleri öğrenmek</li> <li>Müzakerede söylenenler kadar nasıl söylendiğinin de önemini kavramak</li> <li>Müşterilerimizin kararlarına etki eden ilgi alanlarını belirlemek</li> <li>Baskı altında profesyonel tutumu sergileyerek müzakerede öne çıkabilmek</li> <li>Müzakere sürecinde kazan-kazan modelini anlamak</li> <li>Çatışma yaratabilecek durumlara hazırlıklı olmak ve çatışma ortamlarını yönetmek</li> <li>Çatışma anlarında hedefe odaklı iletişimi sürdürebilmek </li> </ul> </div></div>

## Pourquoi vous voulez l'apprendre

<div class="CourseDetailsDescription\_\_desc"> <div class="eventToolTipDescription" style="font-family: Sanchez; font-size: 16px; font-style: normal; font-variant-ligatures: normal; font-variant-caps: normal; box-sizing: border-box; color: rgb(0, 0, 0); margin-top: 20px;"> <ul> <li>Görüşme masasına getirilen farklı menfaatleri ortaya çıkartmayı ve bunlara itiraz etmek için yöntemleri uygulayı keşfedin. </li> <li>Görüşmelerin başarısız olduğu yerleri saptama ve başarı için müzakere sürecindeki dört adımı kullanma. </li> <li>Başkalarının ihtiyaç ve isteklerini açığa çıkarmak için dinlemeyi artırın.</li> <li>Her müzakereciden ihtiyaç duyulan bilgileri almak için güçlü soruları hazırlamak.</li> <li>Pazarlık etmeden önce uygun hedefler

belirlemek</li> <li>12 ortak görüşme taktiklerini öğrenme.</li> <li>Müzakereyi son haline getirmek için anlaşma stratejilerini kullanmak.</li> <li>İşbirliği kazanmak ve başkalarını ikna etmek için 9 ilkeye uymak.</li> <li>Planlama, hazırlık ve etkili pazarlık vasıtasıyla çok yönlü sonuçlara ulaşmak.</li> </ul></div></div>

## Comment cela va vous aider

<div class="CourseDetailsDescription\_\_desc"> <div class="eventToolTipDescription" style="font-family: Sanchez; font-size: 16px; font-style: normal; font-variant-ligatures: normal; font-variant-caps: normal; box-sizing: border-box; color: rgb(0, 0, 0); margin-top: 20px;"> 2 saatlik tanıtım toplantısına tanıtım ÜCRETSİZDİR. <p>Telefon: Hülya ARSLAN +90 (530) 4551080 <br> İstanbul Merkez: +90 (216) 504 47 36 </p> </div></div>