

Lãnh đạo

Müzakere Becerileri Ücretsiz Tanıtım Toplantısı

Trực tiếp

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.

Bạn sẽ học được những gì

```
<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>
```

Tại sao bạn muốn học chương trình này

```
<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. Başkalarının ihtiyaç ve isteklerini açığa çıkarmak için dinlemeyi artırın. Her müzakereciden ihtiyaç duyulan bilgileri almak için güçlü soruları hazırlamak. Pazarlık etmeden önce uygun hedefler belirlemek 12 ortak görüşme taktiklerini öğrenme. Müzakereyi son haline getirmek için anlaşma stratejilerini kullanmak. İşbirliği kazanmak ve başkalarını ikna etmek için 9 ilkeye uymak. Planlama, hazırlık ve etkili pazarlık vasıtasıyla çok yönlü sonuçlara ulaşmak. </div></div>

Chương trình này giúp gì cho bạn

<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
 İstanbul Merkez: +90 (216) 504 47 36 </p> </div></div>