

# Asiantuntijan neuvottelutaito ja neuvottelustrategia

5.6. ja 6.6.2025 Helsinki

**Koulutuksessa perehdytään ensimmäisenä päivänä** neuvottelun rakenteeseen ja dynamiikkaan, sekä toimimaan tavoitehakuisesti ja esiintymään vakuuttavasti, neuvotteluosapuolten keskinäistä luottamusta edistävällä tavalla. Koulutuksen jälkeen osallistuja taitaa neuvottelun tavalla, joka huomioi myös vastapuolen intressit, antaen hyvän pohjan pitävien neuvottelusopimusten aikaansaamiseksi.

**Koulutuksen toinen päivä** antaa osallistujalle valmiudet vastata neuvotteluissa yleisesti esiin tuleviin haasteisiin, jotka liittyvät oman neuvotteluvoiman kasvattamiseen, neuvotteluissa yleisesti käytettyihin taktiikoihin ja niihin reagoimiseen sekä vaikuttamisen keinoihin erilaisissa neuvottelutilanteissa.

Ennen valmennusta osallistujat saavat lyhyen esityön, joka auttaa heitä valmistautumaan tilaisuuteen sekä antaa valmentajalle etukäteistietoa ryhmän tarpeista ja toiveista.

**Tilaisuus on tarkoitettu** asiantuntija- ja esihenkilötehtävissä toimiville sekä kaikille, jotka joutuvat työssään osallistumaan erilaisiin neuvotteluihin. Näitä voivat olla esimerkiksi yhteistyö- ja alihankintaneuvottelut, kaupalliset neuvottelut, työsuhdeneuvottelut, sekä reklamaatioiden ja ristiriitatilanteiden käsittely.



Aika Pvm 5.6.2025

8.30 Tervetuloa koulutukseen

9.00 Neuvottelun yleiskuvaus ja neuvotteluun valmistautuminen

- Mitä neuvottelulla tarkoitetaan
- Milloin neuvotella ja muut tavat ratkaista asioita
- Neuvottelutavoitteiden ja -varan asettaminen ja täsmentäminen
- Informaation keruu ja analysointi
- Vastaneuvottelijoiden selvittäminen
- Neuvotteluroolien määrittäminen ja niiden mukaan esiintyminen

10.00 Tauko

10.15 Neuvotteluharjoitus

(valmistautuminen tulevaan neuvotteluun)

11.00 Neuvottelutapahtuman vaiheet (1.osa)

- Avausvaihe ja informaation vaihtaminen
- Kysymysten esittäminen ja niiden laadun merkitys neuvotteluissa
- Kysymystyypit erilaisiin neuvottelutilanteisiin
- Aktiivinen kuunteleminen ja viestien ymmärtämisen varmistaminen
- Ensimmäisten ehdotusten tekeminen ja niihin vastaaminen

12.00 Lounas

13.00 Neuvottelutapahtuman vaiheet (osa 2.)

- Tehokas kaupankäynti myönnytyksillä ja vastamyönnytyksillä
- Päätösvalmiuden tunnistaminen
- Sopimuksen vahvistus ja keinot sopimuksen noudattamisen varmistamiseksi
- Jälkihoito

13.45 Neuvotteluharjoitus

(neuvottelun läpivienti)

14.30 Tauko

14.45 Neuvotteluharjoitus

(purku ja analysointi)

15.30 Tilaisuuden yhteenveto

Aika Pvm 6.6.2025

8.30 Aamukahvi

9.00 Yhteistyö vs. kilpailu,  
neuvottelun lähtökohtien ja ilmapiirin huomioiminen

- Neuvottelun luonne ja sen vaikutus valittavaan lähestymistapaan
- Mistä tekijöistä neuvotteluvoima syntyy ja kuinka sitä voi lisätä
- Neuvotteluvoiman tarkoituksenmukainen käyttö eri tilanteissa
- Strategia ja taktiikat; niiden tunnistaminen ja käyttö
- Tyypillisiä taktiikoita ja niihin varautuminen

10.00 Tauko

10.15 Neuvotteluharjoitus

12.00 Lounas

13.00 Vaikuttamisen keinot erilaisissa vuorovaikutus- ja  
neuvottelutilanteissa

- Tilannevaikuttamisen malli neuvottelussa omien tavoitteiden saavuttamiseksi
- Yhteistyöhalukkuutta ja luottamusta vahvistavat vaikuttamiskeinot
- Jämäkkyyttä ja vahvuutta osoittavat vaikuttamiskeinot
- Tilannetekijöiden tunnistaminen sopivien vaikuttamiskeinojen valitsemiseksi

14.00 Kahvi

14.15 Neuvotteluharjoitus

15.30 Tilaisuuden yhteenveto

**Koulutuspaikka:**

Valo, Helsinki

**Hinta:**

**1100 € / kaksi päivää (osallistuminen vain 1. päivälle 595 €)**

Hinta sisältää opetuksen, materiaalin ja ohjelmassa mainitut ruokailut. Hintaan lisätään voimassa oleva alv.

Osallistumismaksu laskutetaan vahvistuksen yhteydessä.

**Peruutusehdot:**

Mikäli peruutus tapahtuu viimeistään viikkoa ennen tilaisuutta, palautetaan hinnasta 50%. Myöhemmin tulleiden peruutusten maksua emme palauta. Paikan voi tarvittaessa luovuttaa toiselle henkilölle.

**Lisätietoja:**

Kehittämispäällikkö

Marika Juntikka

[marika.juntikka@pohto.fi](mailto:marika.juntikka@pohto.fi)

044 255 4006

Yhteyspäällikkö

Irja Kellokoski

[irja.kellokoski@pohto.fi](mailto:irja.kellokoski@pohto.fi)

050 570 9702

**Pidätämme oikeuden muutoksiin.**

POHTO Oy

Graniittitie 6

90620 Oulu