

HANKALAT NEUVOTTELUTILANTEET

Mitä tehdä, jos neuvottelemisen pelottaa? Miten selvitä taktikoinnista? Entä jos toinen osapuoli ei suostu neuvottelemaan?

Koulutuksessa käydään läpi neuvottelijoiden tunnetason ydintarpeita, tyypillisimpiä tapoja taktikoida sekä hankalista neuvottelutilanteista eteenpäin pääsemistä. Koulutukseen osallistujat saavat käytännön kokemukseen perustuvia konkreettisia keinoja hankalien tilanteiden ennaltaehkäisyyn sekä mahdollisimman hyvään lopputulokseen pääsemiseen hankalissakin neuvottelutilanteissa.

Koulutus on suunnattu jokaiselle, joka haluaa parantaa neuvotteluosaamistaan.

Kouluttaja:

Tekijänoikeusjuristi, tietokirjailija Lottaliina Pokkinen (OTL), Lehtinen Legal Oy

Päivämäärä ja aika:

06.04.2023, Radisson Blu Seaside, Helsinki

15.06.2023 Radisson Blu Seaside, Helsinki

28.09.2023 Radisson Blu Seaside, Helsinki

Ohjelma klo 9:00-12:00

- Ilmoittautuminen, kahvitarjoilu ja materiaalin jako klo 8.30

KOULUTUKSEN SISÄLTÖ:

RAKENTAVA NEUVOTTELUTYYLI

- Asemasotaa vai keskustelemaa neuvottelemista?

HANKALAT NEUVOTTELUTILANTEET

- Taktikointi, provosointi.

NEUVOTTELUTAHDON YLLÄPITÄMINEN

- Tunnetason ydintarpeet
- Luova neuvottelemisen
- Altavastaajan neuvotteluvalta

ILMOITTAUTUMINEN

P. 09 696 2950, www.yritysakatemia.fi, ilmoittautuminen@yritysakatemia.fi

OSALLISTUMISMAKSU

390 euroa + alv laskutetaan koulutuspäivänä. Koulutus ja materiaalit sisältyvät hintaan.

PERUUTTAMINEN

Estyneen tilalle voidaan vaihtaa toinen osallistuja kuluitta. Peruutuksesta ja 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä muutoksista veloitetaan toimituskuluina 15 % webinaarin hinnasta. Myöhemmin kuin 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä peruutuksista tai peruuttamatta jätetystä ja käyttämättömästä koulutuspaikasta veloitetaan osallistumismaksu kokonaisuudessaan. Peruutus on tehtävä kirjallisesti.