



PSIHOLOGIJA POGAJANJ

Seminar, na katerem boste prejeli znanje, ki temelji na praktičnih izkušnjah pogajalcev. Pospešeno boste napredovali in se učili iz dobrih praks.

OPIS

PSIHOLOGIJA POGAJANJ

Vešči pogajalci vedo, da uspešna pogajanja zahtevajo **načrtovanje in strategijo**. Razumejo tudi **človeški vidik psihologija pogajanj**. Predhodno si odgovorijo na **ključna vprašanja** in se pripravijo na **kritične elemente pogajanj**. **Svoj pogajalski pristop in veščine** nenehno brusijo, da v pogajanjih ohranjajo **psihološko prednost, psihologija pogajanj**.

Česa ne smete zamuditi:

- Katere so **nove ključne kompetence** pogajalcev
- Katera **4 temeljna vprašanja**, ključna za uspešno pripravo in izvedbo pogajanj
- Katerih **8 kritičnih (praktičnih) elementov pogajanj** morate poznati
- Kako se **pripraviti na pogajanja v 3 delih**
- Katere **4 osnovne psihološke/vedenjske tipologije v pogajanjih** poznamo
- Kako obvladamo **lastno notranje stanje** in **stanja drugih udeležencev**
- Kako uporabimo **pravilo 70/30**

Celotno znanje, ki ga boste prejeli, temelji na praktičnih izkušnjah pogajalcev!

Pospešeno napredujte in se učite iz dobrih praks ter napak drugih, da ne boste rabili izkusiti preveč bolečih posledic lastnih napak.

Vsebina seminarja

- Nove ključne kompetence pogajalcev
 - 4 Temeljna vprašanja, ki so ključ za uspešno pripravo in izvedbo pogajanj
 - 8 kritičnih (praktičnih) elementov pogajanj, ki jih bomo spoznali podrobneje
 - Priprava na pogajanja v 3 delih
 - 4 osnovne psihološko/vedenjske tipologije v pogajanju
 - Obvladovanje lastnega notranjega stanja in stanja drugih udeležencev
 - Kako nadgraditi večino aktivnega poslušanja in pomnjenja za izvedbo pogajanj
 - Zlato pravilo 70/30
 - Ključne veščine, ki vam bodo pomagale, da se sami stalno izpopolnjujete kot pogajalec/ka
 - Praktične vaje
-

Mnenja dosedanjih udeležencev:

»Zelo zadovoljna sem bila s pregledom, ki je bil celovit, kaj vse vpliva, katere aspekte upoštevati, kako pristopiti.«

Dušanka Torkar, Cinkarna Celje d.d.

»Všeč mi je bil način predavanja, pristop predavatelja, zanimiva tematika, primeri iz prakse.«

Tatjana Rupar, Intectiv d.o.o.

»Interaktiven pristop!«.

Nino Ilič, nabavnik, LLM Pro d.o.o.

»Še enkrat bi rad pohvalil vaš seminar, saj je temeljil na visokem nivoju, od organizacije do predavatelja.«

Erik Cuder, MAHLE Electric Drives Bovec d.o.o.

Preverite še ostala izobraževanja iz - [Menedžment](#). Pomagali vam bodo razjasniti številne dileme iz prakse.

IN-HOUSE izobraževanje

Izobraževanje lahko izvedemo samo za vaše zaposlene na sedežu vašega podjetja.

[>> Pošljite povpraševanje](#)

AVTORJI

Luka Škrjanc



Luka Škrjanc je strokovnjak za Performance Management z večletnimi praktičnimi izkušnjami v slovenskih podjetjih in tujih korporacijah. Skrbi za implementacijo učinkovitih rešitev v prakso - za doseganje zastavljenih ciljev organizacije. Vodi transformacijske procese za organizacije in vodje, ki se soočajo z izzivi preoblikovanja svojih organizacij ali timov. Deluje kot svetovalec za visoki in srednji management. Na področju poslovnega svetovanja deluje že več kot 15 let, v različnih poslovnih panogah tako v Sloveniji, kot tudi v tujini. Njegovo delovanje temelji na lastnih izkušnjah, ki jih je pridobil z uspešnim vodenjem timov na različnih poslovnih področjih in nenehnim pridobivanjem znanj. Verjame v doseganje ciljev s prepletanjem različnih (primernih) izkušenj, zagotavljanjem ustrezne delovne klime (kulture), usmerjenim učenjem ter natančnim razvojem. Temeljno vodilo pri tem pa sta praktičnost in največja možna stopnja simplifikacije rešitev (common sense - zdrava pamet), kjer in če je to možno.

SPLOŠNI POGOJI

Po potrditvi izvedbe boste prejeli predračun, ki ga je treba poravnati najmanj tri dni pred izvedbo seminarja. Za proračunske porabnike veljajo plačilni pogoji v skladu z zakonodajo o javnih plačilih. Pisna odpoved udeležbe je mogoča najkasneje tri delovne dni pred izvedbo seminarja. Udeleženci, ki po tem roku prekličejo udeležbo ali se seminarja ne udeležijo, niso upravičeni do povrnitve kotizacije oz. so dolžni poravnati celotno kotizacijo. Lahko pa na seminar pošljejo drugega udeleženca. Odpoved udeležbe zaradi bolezni je mogoča le s predloženim zdravniškim potrdilom. V primeru predvidenega seminarja na lokaciji si pridržujemo pravico do izvedbe v online obliki. Pridržujemo si pravico do odpovedi seminarja - v tem primeru kotizacijo povrnemo v celoti. S prijavo sprejemate ta določila in splošne pogoje.