

# Együttműködő tárgyalástechnika tréning

**"Az együttműködő tárgyalási módszer nem egy képzeletbeli torta elosztásáról, hanem annak növeléséről szól."**



Ez a tréning a szokásostól eltérő, annál sokkal eredményesebb tárgyalástechnikai megközelítéssel ismerteti meg a résztvevőket. Ez a módszer az értékteremtésről és a kölcsönösen előnyös eredmények eléréséről szól, ami nem azt jelenti, hogy feladjuk a szempontjainkat, hanem pont az ellenkezőjét: felkészülünk, hogy pontosan tudjuk, mit akarunk elérni és mi a teendőnk arra az esetre, ha nem tudunk vagy nem előnyös számunkra a megegyezés.

## Mi a közös a következő esetekben?

- egy cég alkalmazottakat vesz fel,
- két szomszéd vitázik a telekhatárról,
- cégeladás,
- szakszervezeti egyeztetés egy sztrájkról,
- termékértékesítés,
- két szülő arról beszélget, hogy melyik középiskolába küldjék a gyerekeiket továbbtanulni.

Kevesen tudják, hogyan készüljenek fel egy tárgyalási szituációra, akár mindennapos, hétköznapi helyzetekre, ezért gyakran piaci árusok módjára alkudozással vagy manipulációval, érzelmi "zsarolással", hatalmi szóval vagy kedvezőbb pozíciójukból fakadó helyzetük kihasználásával próbálják a másikat rávenni valamire. Akik hallottak már különböző tárgyalási módszerekről, ők is inkább a különböző, egymástól elkülönülő taktikákra, játsszámokra gondolnak. Bár a tárgyalási készség szinte az élet minden területén elengedhetetlen fontosságú, kevesen fejlesztik ez irányú tudásukat, a nagy téttel járó helyzetekben elbizonytalanodnak, mi a helyes vagy érzelmileg próbálják kezelni a kérdést. Ez a tréning a "Mit" és "Hogyan" kérdésekre is válasz ad. A „Mit” tegyünk egy tárgyalás során kérdésre az ALOÉ modell, a "Hogyanra" pedig a 4F módszer adja meg a választ.

## A válasz:

- a saját elképzelésünket ismertetjük meg a másikkal,
- megpróbáljuk feltérképezni és megérteni, hogy mit szeretne a másik,
- az együttműködésünk módját akarjuk tisztázni, lehetőleg úgy, hogy ne csorbuljon a másik fél érdeke, se ne manipuláljuk a másikat,
- a megegyezést nem a szerencsére bízunk, hanem átgondoltan, értékeket teremtve tárgyalunk.

## Kinek ajánlott a részvétel

Mindenkinek, aki eredményesebb szeretne lenni a tárgyalási helyzetekben, akár az üzleti életben, akár hétköznapi szituációkban, de különösen:

- értékesítőknél,
- beszerzőknél,
- projektmenedzsereknek,
- vezetőknek.

## Mit sajátítanak el a résztvevők

- Mi is az "ALOÉ" tárgyalási modell és a "4F" tárgyalási módszer.
- Hogyan készítsünk egy világos tervet a tárgyalásunkra.
- Hogyan készüljünk fel a tárgyalási helyzetekre a célok, paraméterek és stratégiák vonatkozásában.
- Mit mondjunk és mit tegyünk a tárgyalásokon.
- Hogyan építsünk fel és vezessünk le egy tárgyalást.
- Mire fókuszáljunk.
- Milyen konkrét lépéseket tegyünk és milyen sorrendben.
- Hogyan kezdjünk és fejezzünk be egy tárgyalást.
- Hogyan határozzuk meg egy tárgyalássorozatnál a szerepeket.
- Hogyan készüljünk fel a velünk szemben alkalmazott manipulatív taktikákra és mit tegyünk ellenük.

## Miért éri meg részt venni

- Megtanulja, hogyan lehet elszakadni attól a gondolkodástól, hogy egy tárgyalás csak akkor lehet sikeres számunkra, ha minél többet "veszünk el" a másiktól, hanem akkor is, ha kreatívan és a tárgyalófelünkkel együttműködve növeljük az elosztható torta méretét.
- Akkor is működő módszert ismer meg, ha a másik fél megközelítése manipulatív vagy nem együttműködő.
- Egyszerű, érthető és követhető módszert tud elsajátítani, amivel eredményesebben tud majd minden esetben tárgyalni.

## Tréningtípusok

### • Exkluzív vállalati

Kétnapos tréning exkluzívan, egyetlen cég munkatársainak saját oktatótermékben vagy külön helyszínen. Remek lehetőség az ún. "kollektív tudásban" rejlő lehetőségek kiaknázására, illetve jó csapatépítő eszköz is a közös munka révén.

### • Nyílt

Kétnapos tréning, különböző szervezetek résztvevői számára, mely kiváló lehetőséget ad a más cégekkel való kapcsolatépítésre is.

## Tréning áttekintés

A résztvevők a két nap alatt elsajátítanak egy lépésről-lépésre felépülő és követhető módszertant, amivel hatékonyan tudják a tárgyalásaikat megtervezni, irányítani, beleértve üzleti és a magánéletben előforduló tárgyalási helyzeteket is.

### Az "ALOÉ" tárgyalási modell, válasz a "Mit" kérdésre egy tárgyalás során

- **"É" – Érdekek**

A kályha, amitől mindig kiindulunk és konfliktus esetén ide térünk vissza. Ezek lehetnek szükségletek, célok, ösztönzők, de aggályok és félelmek is.

- **Közös, eltérő és ütköző érdekek feltárása és kezelése**

Hogyan állapítsuk meg a közös érdekeinket, amelyekre a megegyezés felépíthető, mit tegyünk az eltérő érdekekkel és hogyan kezelhetők az ütköző érdekek. A feltárt érdekek rangsorolása.

- **"L" – Lehetőségek**

Olyan megoldások, melyekkel a tárgyalófelek érdekei kielégíthetők. A "torta növelése" azoknak a megoldási lehetőségnek a feltárását is jelenti, amire esetleg egyik fél sem gondolt a tárgyalás előtt. A Legjobb Lehetséges Megoldás és a Még Elfogadható Megoldás megállapítása és kritériumai.

- **"O" – Objektív Mércék**

Példák, szabályok mérőszámok, írott és íratlan törvények, egyszóval mércék, melyeket a felek elfogadnak a méltányosság méréséhez. Mit tegyünk azokban az esetekben, ha a megegyezés során az egyik fél érdeke pont a másik fél érdekével ellentétes (pl. értékesítési helyzeteknél az ár). Az érdekek és objektív mércék különbsége: szubjektív - objektív kritériumok. Hol találhatunk objektív mércéket.

- **"A" – Alternatívák**

Azok a lehetőségeink, melyekhez fordulhatunk, ha nem sikerül egymással megegyezünk. A Legjobb Alternatíva (egy rossz) Megegyezés helyett. Mikor mondjuk el, milyen lehetőségeink vannak és elmondjuk-e egyáltalán a másik félnek. Hogyan ismerjük meg a tárgyalópartnerünk lehetőségeit, ha nem tudnánk vagy akarnánk megegyezni.

### A 4F tárgyalási módszer, válasz a "Hogyan" kérdésre egy tárgyalás során

- **"1.F" – Felkészülés**

Hogyan készülünk fel egy tárgyalásra és hogyan tervezzük meg a teendőinket. Hogyan ismerjük fel a csapdákat és problémákat. Mi a teendőnk, ha manipulatív tárgyalóféllel kerülünk szembe? Mielőtt valaminek tisztáznánk az értékét, minden ár túl magas lesz. Hogyan növeljük a megegyezés valószínűségét. A tervezési fázis lépései, mi az a "fő üzenet" és hogyan közöljük a tárgyalópartnerünkkel.

- **"2.F" – Feltárás**

Hogyan használjuk az ALOÉ modellt kreatív ötletek feltárására és a "torta növelésére". Az Érdekek feltérképezése, Lehetőségek kidolgozása és a felhasználható Objektív mércék megállapítása.

- **Kérdezéstechnika**

Általános, célzott és reagáló, problémát feltáró és következmény kérdések szerkesztése és használatuk.

- **A Nyer-Nyer mátrix és a Veszít-Nyer tárgyalópartnerek kezelése**

- **"3.F" – Felépítés**

Hogyan használjuk az ALOÉ modellt reális lehetőségek kiválasztására és a tárgyalás végső fázisba juttatására. A feltárt Lehetőségek szűrése és a legjobb(ak) kiválasztása az Objektív mércék és az Érdekek alapján.

- **"4.F" – Felhasználás**

Hogyan juthatunk megállapodásra az egyedi szempontok és a tárgyalás egészére nézve is. "Igent" mondjunk vagy "Nemet". A megfontolt, kényszer nélküli döntések elérése. Ki tegye az első ajánlatot, mi legyen az, ha mi tesszük.

- **Manipulatív tárgyalási taktikák enciklopédiája és ellenszerek**

Az ideiglenes megállapodás módszere a manipulációk és a "számmonkérés" elkerülésére. Nehéz tárgyalópartnerek és érzelmek kezelése.

- **A sikeres tárgyalások három titka**

Megtervezett tárgyalásunk forgatókönyvének elkészítése.

Mit tegyünk, mielőtt tárgyalóasztalhoz ülnénk. A megszerzett ismeretek felhasználása a következő üzleti tárgyalásunk részletes tervének kidolgozásához.

- **A tréning összefoglalása**

A tréning értékelése, a tanultak átültetése a gyakorlatba. Jövőbeni támogatás.



Ha sikerült felkeltenünk érdeklődését,  
kérjük, lépjen kapcsolatba velünk!

**CSInt Tanácsadó Kft.**

Tel: **06 1 207 6277**

E-mail: **info@csint.hu**

**www.csint-trening.hu**