

**VEZETŐI AKADÉMIA**  
**TÁRGYALÁSTECHNIKA**  
**“VEZETŐI KÉSZSÉGEK” – VÁLASZTHATÓ MODUL**

---

**Alapvetés:** A vezetői munka 80 %-a kommunikációból áll. A tárgyalás a kommunikáció speciális esete.

**Kiknek ajánljuk:**

Munkahelyi vezetőknek

**Részvétel feltétele:**

A Vezetői Akadémia két alapozó modulja közül legalább az egyiknek a teljesítése

**Tréning célja:**

- Azoknak a – résztvevők aktuális környezetében előforduló – vezetői feladatoknak és helyzeteknek az azonosítása, amelyek tárgyalást igényelnek
- Azoknak a törvényszerűségeknek a tudatosítása, amelyek befolyásolják e tárgyalások kimenetelét
- A résztvevők tárgyalástechnikai eszköztárának gazdagítása, s az ezeknek az eszközöknek az eredményes használatához szükséges készségek fejlesztése
- A magabiztos tárgyalói attitűd és szemlélet integrálása a vezetői munkába

**A tréning eredményeként a résztvevők:**

- megértik, hogy a tárgyalással kapcsolatos ismereteik, és készségeik fejlesztése közvetlen módon járulhat hozzá a kitűzött célok eléréséhez, vezetői munkájuk eredményességéhez
- a környezeti igények és az egyéni jellemzőkből fakadó lehetőségek figyelembe vételével, képessé válnak arra, hogy folyamatosan javítsák tárgyalói teljesítményüket
- a képviselési feladatok delegálása során sikeresebben tudják kiválasztani és felkészíteni a szervezetük, illetve csoportjuk nevében tárgyaló munkatársakat

**A tréning időtartama:** 3 nap (3x8 óra)

**Számonkérés módja:**

Értékelő megbeszélés

**Tematika:**

- A tárgyalás - mint kommunikáció
- A tárgyalás folyamata
  - légkör kialakítása
  - benyomáskeltés
  - időbeosztás, tempó

**VEZETŐI AKADÉMIA**  
**TÁRGYALÁSTECHNIKA**  
**“VEZETŐI KÉSZSÉGEK” – VÁLASZTHATÓ MODUL**

---

- stílus
  - szakaszok
- Karvas 5 alapelve
- Tárgyalások lehetséges kimenetelei
- Stratégiai alapok
  - célkitűzés
  - helyzetmegítélés
  - stratégiaválasztás
  - taktikák és végrehajtás
  - visszacsatolások vétele
- Stratégiai típusok
- Taktikai eszközök
- A tárgyalás döntő tényezői
  - idő
  - információ
  - hatalom
- A személyiség szerepe
  - interperszonális készségek
  - magatartástípusok
  - viselkedésminták
  - cégidentifikáció
- Tárgyalási modellek
  - Taktikai modell – Dawson
  - Tematikai modell – Scott
  - Nyolcfázisú modell – Barlai
- Érveléstechnika
- Kérdezéstechnika
- Konfliktus a tárgyalásban
- A tárgyalás szerepe a konfliktuskezelésben
- Tárgyalás nehéz emberekkel
- Emberi játszmák – TA
- Csoportos tárgyalás
- Útravaló: egyéni fejlesztési tervek előkészítése
- Összegzés, zárás

**VEZETŐI AKADÉMIA**  
**TÁRGYALÁSTECHNIKA**  
**“VEZETŐI KÉSZSÉGEK” – VÁLASZTHATÓ MODUL**

---

**Alkalmazott módszerek:**

- interaktív témafeldolgozás
- szituációs- és szerepgyakorlatok
- résztvevői élménybeszámolók, tapasztalatsere
- esetfeldolgozások, prezentációk
- akciótervek készítése