

IEBILDUMU PĀRVARĒŠANA UN ARGUMENTĒŠANA DARĪJUMU SARUNĀS

Ar biznesa treneri Agri Gravu

Unikāla pieeja darījumu sarunu aspektu izprašanai kopā ar biznesa psihoterapeitu. Kurss **sniedz gan izpratni, gan "bruņojumu" un metodiku veiksmīgai sarunu vadīšanai un iebildumu pārvarēšanai.**

- Kā tikt galā ar manipulatīviem iebildumiem?
- Kā nonākt pie kopsaucēja, kas apmierina abas puses?
- Kā sagatavoties sarunām – izprast savu un otras puses pozīcijas, mērķus, motīvus? Kā sagatavot argumentu?
- Kā nonākt pie rezultāta?

Papildus **trenēsiet prasmi analizēt situāciju, formulēt un atspēkot kā objektīvus, tā spekulatīvus argumentus**, vienlaikus saglabājot esošās attiecības. Metodes un rīki, kas balstīti cilvēka dabas pārzināšanā, noderēs biznesa darījumu un pārdošanas sarunās, gan arī ikdienas sarunās ar partneriem un darbiniekiem, ļaujot pielāgoties visdažādākajām situācijām.

Kursa norise:

14. un 15. aprīlis
9.00 – 16.30 | Rīgā
Dalības maksa: 499 EUR + PVN

Mērķauditorija

- Klientu apkalpošanas speciālisti
- Klientu konsultanti, pārdošana speciālisti
- Uzņēmumu, struktūrvienību vadītāji
- Visi kam jāvada dažāda mērķa darījuma sarunas un jāpanāk vienošanās.

IEGUVUMI DALĪBNIEKIEM

- Izpratne par sarunu vedēja atbildību sarunas partnera iebildumu veicināšanā.
- Izpratne par to, kā rodas iebildumi.
- Veselīga attieksme pret iebildumiem un azarts tos pārvarēt.
- Prasme izveidot argumentu informatīvo struktūru.
- Izpratne par spekulatīvo argumentu ietekmi un "iekrišanu" tajos.

MĀCĪBU METODES UN PROCESS

Unikālā mācību metodikā ir apvienotas vadības zinātnes un psihoterapijas virzienu (psihoanalīze, geštalts, transakciju analīze) zināšanas. Tiek izmantota uz procesu orientētu mācību metodoloģija, kas ir izveidota un adaptēta, 25 gadu garumā apmācot uzņēmumu dažādu līmeņu vadītājus un speciālistus. Šī metodoloģija paredz un nodrošina vienlaicīgu mācību dalībnieku izaugsmi divos līmeņos – profesionālajā un personības līmenī. Šāda pieeja ļauj integrēt un harmonizēt abu līmeņu resursus, kā rezultātā būtiski pieaug dalībnieku profesionālā efektivitāte un viņi daudz labāk spēj pašrealizēties profesionālajā darbībā.

TRENERIS UN KONSULTANTS AGRIS GRAVA



Vairāk informācijas par treneri

Viens no TOP biznesa treneriem Latvijā. Tiek dēvēts par biznesa psihoterapeitu, kas apvieno biznesa vadības metodes ar praktiskās psiholoģijas zināšanām. **Mācību procesā orientējas uz dalībnieku profesionālo un personīgo izaugsmi un šīs izaugsmes līdzsvaru.**

Pārdošanas, vadīšanas, profesionālās un personīgās izaugsmes eksperts. Izstrādājis un realizējis vairāk nekā **800 mācību programmas** un konsultāciju projektus, apmācot vairāk kā **6000 dalībniekus**

Izglītība: MBA grāds, augstākā izglītība sociālajā psiholoģijā, Austrumeiropas Geštalta Institūta diploms praktiskajā psiholoģijā

PROGRAMMA

- **Profesionāla saskarsme sarunu procesā**, raksturīgākās kļūdas un paredzamās grūtības – kā "neiešaut sev kājā" un nevainot par to citus.
- Darījumu partneru mērķi un uzdevumi sarunas procesa etapos.
- Attiecību veidošanas un uzturēšanas process.
- **Iebildumu būtība** un veidi, to rašanās cēloņi.
- **Iebildumu pārvarēšanas** 5 soļu metode.
- Darījumu partneru iebildumu pārvarēšanas „humora šovs":
- nepatieso un „tukšo" iebildumu kāzusi;
- „**jocīgie" argumenti,** to izcelsme un iedarbības paradoksi.

Darījumu sarunas partnera pozīcijas un argumentu mērķu un motīvu izzināšana.
Argumenta struktūra un tās informatīvā „piepildīšana".
Argumentu klasifikācija un to pielietošanas taktikas:

- spekulatīvie argumenti;
- objektīvie argumenti.
- Spekulatīvās argumentācijas taktikas un to ietekmes atpazīšana:
- saturs 1%, pārliecība 99%;
- kā noticam tam, kam neticam;
- vispārzināmās patiesības un to nulles vērtība.
- „Negatīvas" un darījuma partnerim nevēlamas informācijas pasniegšana, saglabājot esošās attiecības:
- mans noskaņojums un attieksme pret gaidāmo sarunu;
- atteikuma formulējums.

Spekulatīvo argumentu iedarbības mazināšana un novēršana.

Vairāk info un vietu rezervācija

DALĪBNIEKU ATSAUKSMES

- Ieguvums **pārsniedza ekspektācijas.**
- Pēc kursa **mainīju visu savu esošo izpratni** par iebildumiem un argumentiem.
- Atbilstoši reaģēt uz iebildumiem, vest sarunas procesu sev vēlamā virzienā, argumentēt. Izprast otra emocijas un vadīt sarunu.
- Ieguvu atbildes uz jautājumiem, kas pašai bija radušies pārdošanas procesā. Ieguvu zināšanas par to, **kā tikt galā ar argumentiem**, kurus diezgan bieži dzirdēju no klientiem.
- Iemācījos pareizi uztvert, klasificēt iebildumus, ieguvu veidus**, kā tos pārvarēt**, lai noslēgtu darījumu.
- Kursā tika iegūtas jaunas zināšanas, kuras varēs pielietot praksē. Kurss tika pasniegts vieglā atmosfērā, ar praktiskiem piemēriem no dzīves, kas ir ļoti vērtīgi.
- Atklāju, kas nepieciešams tālākam darbam ar ilgtermiņa klientiem. Iebildumu pārvarēšana.
- Bija interesanti, iesaistīts apmācībās.
- Patīkama atmosfēra un komunikācija.
- Ļoti daudz praktisku piemēru, kas palīdz izprast tēmas būtību. Ieguvu sapratni par cilvēku uzvedības veidu, un no kurienes tas nāk un kā ar to rīkoties
- Personīgi daudz pierakstu, ahā momentu un pārdomu par savu personību, uzskatiem un ierobežojumiem. No mācībām aizeju ka labāka jomas speciāliste un cilvēks! Vērtīgas divas dienas dienas!