

# IEBILDUMU PĀRVARĒŠANA DARĪJUMU SARUNĀS



Kad darījumu sarunās ir jāpanāk sev vēlamais rezultāts, ne vienmēr ir viegli stāties pretī otras puses iebildumiem, īpaši, ja tie ir manipulatīvi. Kurss **sniedz gan izpratni, gan "bruņojumu" un metodiku veiksmīgai sarunu vadīšanai un iebildumu pārvarēšanai.**

Metodes un rīki, kas balstīti vadības un biznesa psihoterapijas zināšanās, noderēs biznesa darījumu un pārdošanas sarunās, gan arī ikdienas sarunās ar partneriem un darbiniekiem, ļaujot pielāgoties situācijām. **Unikāls treniņš, kuru radījis viens no visaugstāk vērtētajiem biznesa treneriem Latvijā** – psihoterapeits Agris Grava.

Rekomendējam šo kursu apvienot ar "Argumentēšanas māksla darījumu sarunās."

## KURSA NORISE:

**30. marts**

9.00 – 17.00 (klātienē)

Dalības maksa: 275 EUR + PVN

Piesakieties līdz 28. februārim un saņemiet **10% atlaidi!**

## MĒRĶAUDITORIJA:

- Pārdevēji;
- Iepircēji;
- Uzņēmumu vadītāji un visi tie, kam jāvada dažāda mērķa darījuma sarunas un jāpanāk vienošanās.

## IEGUVUMI:

- Izpratne par sarunu vedēja atbildību.
- Izpratne par to, kā rodas iebildumi.
- Veselīga attieksme pret iebildumiem un azarts tos pārvarēt.

## BIZNESA TRENERIS UN KONSULTANTS AGRIS GRAVA



**Pieredze:** pārdošanas, vadītāju profesionālās un personīgās izaugsmes eksperts ar vairāk kā 25 gadu pieredzi. 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.

Izstrādājis un realizējis vairāk nekā 700 mācību programmas un konsultāciju projektus tādos uzņēmumos kā AS Rietumu banka, AS Luminor banka, AS Latvijas Finieris, SIA Latvijas Mobilais

telefons, SIA Elagro Trade, SIA Scania Latvia, AS Seesam Insurance Latvia, SIA Metsa Forest Latvia, AS Severstallat, SIA Venden, Valsts ieņēmumu dienests, AS Swedbank, SIA Tenachem, Rīgas Dome, LPKS Latraps, ADREM AUTO, AS A.C.B., AAS Balta, AS Latvijas valsts meži, SIA Datakom, UPB holdings u.c.

Vadījis profesionālas izaugsmes programmas augstākā līmeņa vadītājiem tādos uzņēmumos kā AS Elko grupa, AS Cido grupa, AS Rīgas siltums, AS Ventspils nafta, Latvijas banka, SIA Valpro, SIA Tenax, AS Latvijas autoceļu uzturētājs, AS Latvijas piens, SIA BK Latvia, SIA AE Partner u.c.

Viens no vadošajiem treneriem KIC ilgtermiņa vadītāju pilnveides programmās Biznesa Klase, Biznesa Meistarklase un Pārdošanas Vadīšanas Meistarklase.

**Izglītība:** MBA grāds (RSEBAA), augstākā izglītība sociālajā psiholoģijā (AS Attīstība), Austrumeiropas Geštalta Institūta diploms praktiskajā psiholoģijā (Krievija). Latvijas Psihoterapeitu biedrības biedrs un Latvijas Gelštalterapijas biedrības valdes loceklis.



## 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.

## MĀCĪBU METODES UN PROCESS

Mācību programmā ir apvienotas vadības zinātnes un psihoterapijas virzienu (psihoanalīze, geštalts, transakciju analīze) zināšanas. Tiek izmantota uz procesu orientētu apmācību 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 mācību dalībnieku profesionālā efektivitāte un dalībnieki daudz pilnīgāk spēj pašrealizēties profesionālajā darbībā.

## DALĪBNIKU ATSAUKSMES:

- ▶ Paldies par atmiņā paliekošajiem piemēriem un vieglo pasniegšanas veidu.
- ▶ Vienkārši, saprotami dažāda formāta cilvēkiem, man ļoti patika, paldies.
- ▶ Ļoti vērtīgi un noderīgi pavadīts mācību laiks.
- ▶ Daudz labu piemēru, aktīva iesaiste.
- ▶ 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 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.
- ▶ Aizraujošs mācību process, aktuāla tēma, grupas dalībnieku sadarbība.
- ▶ Atklāju, kas nepieciešams tālākam darbam ar ilgtermiņa klientiem. Iebildumu pārvarēšana.
- ▶ Ļoti labi izskaidro un jēgpilni atbild uz jautājumiem.
- ▶ Ir iedvesma turpmākajam darbam ar klientiem. Atklāju jaunas tehnikas, iespējas.
- ▶ Ieguvums pārsniedza ekspektācijas.