

ARGUMENTĒŠANAS MĀKSLA DARĪJUMU SARUNĀS

Darījumu sarunas ir divu pušu saspēle ar mērķi katram nonākt pie sev vēlamā rezultāta. Nonākt pie kopsaucēja, kas apmierina abas puses, jau ir māksla.

Sagatavošanās sarunām – izprast savu un otras puses pozīcijas, mērķus un motīvus, sagatavot argumentus – ir kā bāzes līmenis. Šajā autorkursā papildus **trenēsiet prasmi analizēt situāciju, formulēt un atspēkot kā objektīvus, tā spekulatīvus argumentus**, vienlaikus saglabājot esošās attiecības.

Unikāls treniņš, ko radījis viens no visaugstāk vērtētajiem biznesa treneriem Latvijā – psihoterapeits Agris Grava. Viņa pieeja ir balstīta domāšanā, ka nepastāv pārdošanas triki, ir tikai realitāte un adekvāta reakcija un pielāgošanās tai, izprotot psiholoģiskās nianšes.

Rekomendējam šo kursu apvienot ar "Iebildumu pārvarēšana darījumu sarunās."

KURSA NORISE:

20. aprīlis

9.00 – 17.00 (klātienē)

Dalības maksa: 275 EUR + PVN

Piesakieties līdz 20. martam un saņemiet **10% atlaidi!**

MĒRĶAUDITORIJA:

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

IEGUVUMI:

- Izpratne par argumentu struktūru un saturu.
- Prasme pielietot dažādas argumentēšanas metodes.

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 Ventpils nafta, Latvijas banka, SIA Valpro, SIA Tenax, AS Latvijas autoceļu uzturētājs, AS Latvijas piens, SIA BK Latvia, SIA AE Partner u.c.

Kopš 2005. gada ir 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 Gelštaltterapijas biedrības valdes loceklis.

PROGRAMMA

- ▶ 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%, pārlicība 99%;
 - kā noticam tam, kam neticam;
 - vispārzināmās patiesības un to nulles vērtība;
 - draudi un „vēlamās” atkarības.
- ▶ „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.

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.

ATSAUKSMES PAR LĪDZĪGIEM TRENERA KURSIEM:

- ▶ Aktīvs mācību process, kur piemēri un situāciju analīze tiek ņemta no dzīves piemēriem.
- ▶ Idejas, kā vadīt sarunu ar klientu, kā saprast klienta emocijas un sajūtas. Daudz vairāk padomāju par to, kā es uztveru klientus.
- ▶ Izcils sniegums, pašanalīze.
- ▶ Manuprāt, pasniedzējs ir profesionālis, ar lielu pieredzi, prot saprotami izklāstīt nepieciešamo informāciju.
- ▶ Mans vērtējums ir ļoti pozitīvs, jo stāstījums nebija akadēmiskā, grūti uztveramā valodā. Bija mūsdienīgs, ar piemēriem no dzīves, kā arī nedaudz ar humoru, kas ļauj semināra laikā atbrīvoties un justies nepiespiesti.
- ▶ Aizraujoši, interesanti klausīties. Patika, ka balstās uz psiholoģiskiem procesiem, apraksta situācijas no tā viedokļa.
- ▶ Psiholoģiskās pozīcijas un praktiskas lietas, kā risināt konfliktus, kā "atšifrēt" sarunu biedru – bija izcilas.
- ▶ Labākais kurss, kurā esmu piedalījies.
- ▶ Padziļināts skatījums uz sarunu vešanas psiholoģiskajiem aspektiem, kas labāk palīdz izprast šo procesu.