Negotiation Skills Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **2 Gün**

İş dünyasında başarılı sonuçlar elde etmenin temel unsurlarından biri etkili müzakere becerisidir. Müşteri görüşmeleri, tedarik süreçleri, ekip yönetimi ve iş ortaklıklarında doğru müzakere tekniklerini kullanmak; hem ilişkileri güçlendirir hem de daha sürdürülebilir sonuçlar elde edilmesini sağlar. Negotiation Skills eğitimi, profesyonellerin stratejik düşünme, ikna ve anlaşma yönetimi becerilerini geliştirmesine yardımcı olur.

Bilginc tarafından sunulan Negotiation Skills eğitimi; iş hayatında daha etkili müzakere yapmak, iletişim becerilerini geliştirmek ve kazan-kazan yaklaşımı oluşturmak isteyen profesyoneller için hazırlanmıştır.

Negotiation Skills Nedir?

Negotiation Skills, profesyonel iş ortamında müzakere süreçlerini etkili şekilde yönetmeye odaklanan bir gelişim eğitimidir. Eğitim sürecinde katılımcılar; hazırlık stratejileri, iletişim yöntemleri, ikna teknikleri ve çatışma yönetimi konularında uygulamalı bilgiler edinir.

Negotiation Skills Eğitiminin Avantajları

- Müzakere becerilerini geliştirir
- İletişim ve ikna yetkinliğini artırır
- İş ilişkilerini güçlendirir
- Çatışma yönetimini destekler
- Stratejik düşünme becerisi kazandırır
- Profesyonel güven oluşturur

Kimler Katılmalı

Bu eğitim özellikle aşağıdaki profesyoneller için uygundur:

- Satış profesyonelleri
- Takım liderleri
- Yöneticiler
- Satın alma uzmanları
- Proje yöneticileri
- İş geliştirme ekipleri
- Müzakere becerilerini geliştirmek isteyen profesyoneller

Neler Öğreneceksiniz

Katılımcılar eğitim boyunca:

- Etkili müzakere tekniklerini öğrenir
- Stratejik iletişim becerilerini geliştirir
- Kazan-kazan yaklaşımı oluşturmayı öğrenir
- Zor müzakere durumlarını yönetme becerisi kazanır
- İkna ve ilişki yönetimi tekniklerini uygular

Negotiation Skills Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **2 Gün**

Eğitim İçeriği

1. Müzakerenin Temelleri

Başarılı müzakere süreçlerinin temel prensipleri ve iş hayatındaki uygulamaları ele alınır.

2. Hazırlık ve Strateji Geliştirme

Müzakere öncesi planlama, hedef belirleme ve stratejik yaklaşım yöntemleri değerlendirilir.

3. İletişim ve İkna Teknikleri

Etkili iletişim, aktif dinleme ve ikna edici konuşma yöntemleri uygulanır.

4. Zor Müzakere Durumlarını Yönetme

Çatışmalı veya baskı altında geçen müzakere süreçlerinde doğru yaklaşım teknikleri incelenir.

5. Anlaşma ve İlişki Yönetimi

Uzun vadeli iş ilişkileri kurmaya yönelik güven odaklı müzakere yöntemleri değerlendirilir.