Influencing & Negotiating with Senior People Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Overview

Kurumsal iş hayatında üst düzey yöneticilerle etkili iletişim kurabilmek, stratejik düşünmek ve doğru müzakere yöntemlerini kullanmak profesyonel başarı açısından büyük önem taşır. Özellikle yöneticiler, proje liderleri ve iş geliştirme ekipleri için karar vericileri etkileyebilmek kritik bir yetkinlik haline gelmiştir. Influencing & Negotiating with Senior People eğitimi, profesyonellerin üst düzey yöneticilerle daha güçlü iletişim ve müzakere becerileri geliştirmesine yardımcı olur.

Bilginc tarafından sunulan Influencing & Negotiating with Senior People eğitimi; liderlerle etkili iletişim kurmak, stratejik etki oluşturmak ve profesyonel güven geliştirmek isteyen kişiler için hazırlanmıştır.

Influencing & Negotiating with Senior People Nedir?

Influencing & Negotiating with Senior People, üst düzey yöneticilerle iletişim ve müzakere süreçlerini daha etkili yönetmeye odaklanan profesyonel gelişim eğitimidir. Eğitim sürecinde katılımcılar; stratejik iletişim, ikna teknikleri, ilişki yönetimi ve müzakere becerileri konusunda uygulamalı bilgiler edinir.

Influencing & Negotiating with Senior People Eğitiminin Avantajları

- Üst düzey iletişim becerilerini geliştirir
- Stratejik düşünme yetkinliği kazandırır
- İkna ve müzakere becerilerini güçlendirir
- Profesyonel güven oluşturur
- Liderlik performansını destekler
- İş ilişkilerini güçlendirir

Who Should Attend

Bu eğitim özellikle aşağıdaki profesyoneller için uygundur:

- Orta ve üst düzey yöneticiler
- Takım liderleri
- Proje yöneticileri
- İş geliştirme ekipleri
- Satış yöneticileri
- Üst yönetimle çalışan profesyoneller

What You Will Learn

Katılımcılar eğitim boyunca:

- Üst düzey yöneticilerle etkili iletişim kurmayı öğrenir
- Stratejik etkileme teknikleri geliştirir
- Müzakere süreçlerini profesyonel şekilde yönetir
- Güven oluşturan iletişim becerileri kazanır
- Karar vericiler üzerinde etki oluşturma yöntemlerini öğrenir

Influencing & Negotiating with Senior People Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Outline

1. Üst Düzey Yöneticilerle İletişim Dinamikleri

Karar vericilerle profesyonel iletişim kurmanın temel prensipleri ele alınır.

2. Stratejik Etkileme Teknikleri

Üst düzey yöneticileri etkilemek için kullanılan iletişim ve ikna yöntemleri değerlendirilir.

3. Müzakere ve İkna Yönetimi

Kurumsal müzakere süreçlerinde etkili iletişim ve anlaşma yönetimi teknikleri uygulanır.

4. Güven ve Profesyonel İlişki Geliştirme

Uzun vadeli iş ilişkileri oluşturmak için güven temelli iletişim stratejileri incelenir.

5. Zor Durumlarda İletişim ve Karar Yönetimi

Baskı altında veya yüksek beklenti ortamlarında iletişim yönetimi yöntemleri değerlendirilir.