



Derybų pagrindai

Derybos beveik niekada nebūna lengvos. Jos dažniausiai – iššūkis, nežinomybė, jokių tikrų garantijų. Išmokę pakeisti požiūrį į derybas, gebėsime įvaldyti derybų įrankius – tai, kas padės suprasti, kokie yra derybų tipai, esminiai jų principai, išmokys pasiruošti derybų procesui, efektyviai jas vesti ir konstruktyviai susidoroti su nepavykusiomis derybomis.



01 Kodėl svarbu?

Kodėl svarbu?

Vargu, ar dar liko žmonių, manančių, jog deryboms vieta – tik turguje. Tiesa yra ta, kad deramės bemaž visur, nuolat ir su visais. Net su savimi! Tuo tarpu versle, organizacijose, komandose derybos – tokia natūrali kasdienybė, kad kartais jų net nebepastebime. O vis tik pastebėjus ir išmokus tikrojo derybų meno, galima ne tik ženkliai patobulinti, praturtinti savo patirtį, kolegų, partnerių ir klientų tarpusavio santykius, bet ir efektyviai bei patraukliu būdu pagerinti organizacijos veiklos bei pasiekimų rodiklius.

02 Nauda



Sužinoma, kokie yra derybų principai, tipai, kuo jie skiriasi, kada kuris tipas naudingiausias ir kokiose situacijose kurio vengti.



Patarimai ir praktikos, padėsiančios išmokti tinkamai pasiruošti deryboms, jas vesti, įgyvendinti susitarimus.




Metodai, technikos ir praktikos rezultatyvių derybų įgūdžiams formuoti.



Išsiaiškinama, kokie yra dažniausi pasitaikantys derybų triukai, kaip juos atpažinti ir „išnaudoti“ savo pozicijai sustiprinti bei norimam rezultatui pasiekti.

03 Turinys

- 
- 1. Derybų tipai**
 - 2. Derybų procesas**
 - 3. Pasiruošimas**
 - 4. Diskusija**
 - 5. Susitarimas ir įgyvendinimas**
 - 6. Vertinimas**
 - 7. Produktyvių derybų principai**
 - 8. Patarimai rezultatams deryboms. Įvadas**
 - 9. Sumanau derybininko įgūdžiai**
 - 10. Nežodiniai (neverbaliniai) bendravimo derybose ypatumai**
 - 11. Derybų triukai I**
 - 12. Derybų triukai II**
 - 13. Derybų TOP 10**

04 Turinio partneriai



E. mokymų turinį kuria kvalifikuoti, ilgametę suaugusiųjų ugdymo patirtį sukaupę profesionalai, kurių specializacija apima:

- Vadovavimą;
- Lyderystę;
- Organizacijų ir asmeninio produktyvumo didinimą;
- Komandinio darbo gerinimą;
- Derybinių ir projektų valdymo įgūdžių tobulinimą;
- Asmenybinių galių, potencialo didinimą;
- Kūrybingumo puoselėjimą;
- Ir kitas sritis.

Prie kasdienio Jūsų tobulėjimo prisidės reiklūs, išradingi, empatiški, pozityvūs ir itin charizmatiški specialistai.

Grand Partners

Training & Consulting

Ekspertas



Robertas Mincevičius

Ugdymo partneris, ekspertas

Robertas – mokymų ekspertas, konsultavimo srityje dirbantis nuo 2004 metų ir pripažįstamas tarptautinėse auditorijose. Jis sėkmingai sprendžia įmonių veiklos pertvarkymo, efektyvumo didinimo, organizacijos augimo suvaldymo klausimus. Dirba su aukščiausio lygio vadovais ir specialistais Lietuvoje ir daugelyje EMEA regiono šalių. Unikali Roberto kompetencija – projektų valdymas. Lengvai perteikia praktikoje pritaikomą informaciją ir padeda diegti sudėtingus verslo modelius, o tai itin gelbsti Klientams, norintiems žinias paversti realiu veiksmu.

Ekspertas



Specializacija

Robertas verslo administravimo magistro ir bakalauro laipsnius įgijo Vilniaus universitete. Ugdymo partneris sertifikuotas dirbti su GTD® (Getting Things Done®), GlobeSmart®, Microsoft Soft-Skills, VitalSmarts, Vervago ir CAPT (MBTI ir TKI) įrankiais ir mokymo metodikomis EMEA regione. Yra pripažintas tarptautinis mokymų ekspertas (Microsoft ECG Top 10), ilgametis tarptautinio mokymų tinklo partneris Baltijos šalyse.

05 Papildoma informacija



Trukmė: apie 4 akademines valandas.



Mokymo temos: 13 mokymo temų.



Įsitraukimas: reguliariai užduodami klausimai vaizdo įrašuose bei testo tipo klausimai po vaizdo įrašų peržiūros įtraukia besimokantįjį.



Priemonės: mokymą rekomenduojama žiūrėti naudojantis kompiuteriu.



Garsas: pasirūpinkite ausinėmis arba aktyvuokite garsiakalbius.



Baigiamasis testas: nėra.



Sertifikatas: yra.

