



Human Digital Group  
THE EXPERIENCE REMAINS

Krauthammer  
the heart of engagement

ÚJ KÉPZÉS! 2023-ra aktualizált modulokkal  
és igény szerint hibrid megoldással

## Meggyőzés és tárgyalástechnika

A modern szervezetekben külső és belső ügyfeinkkel napi szinten folytatunk megbeszéléseket, és akarjuk érdekeinket érvényesíteni. Mi a siker titka? Veleszületett meggyőzőerő, taktikák alkalmazása vagy felkészülés? A tárgyalástechnika mindhárom, sőt nevezhető művészetnek: nem elég a tehetség, gyakorolni kell. Fel kell ismerni, ha minket akarnak (akár etikátlanul is) befolyásolni, ugyanakkor tudatosan kell használni azokat a meggyőzési praktikákat, amelyek egy kölcsönösen előnyös győztes-győztes megállapodáshoz vezethetnek.

Négyszemközti találkozók, vagy csoportos tárgyalások, velünk egy szinten dolgozókkal, vagy hierarchiában felfelé, vállalati vagy magánéleti megbeszélések - mindenki hasznosítani fogja tudni az itt tanultakat.



### Tanácsadó



### Galambos Ágnes



#### Profil

- ☺ Az ügyfelek érzékelhető és mérhető viselkedésbeli változásának ösztönzése
- ☺ Változási folyamatok menedzselése
- ☺ Leadership/ Sales/ well aging/ personal branding képzések

#### Tapasztalat

- ☺ Ügyvezető/ szenior tanácsadó – Human Digital Group/Krauthammer Hungary
- ☺ Humánpolitikai Vezető - ING Biztosító – Schiller Autóház
- ☺ KAM Vállalati Bank Üzletág - ING Bank
- ☺ Vállalati kapcsolattartó/kockázatelemző - BNP-KH-Dresdner Bank, Postabank

#### Képzettség

- ☺ MBA – Case Western University és CEU
- ☺ Üzemgazdász - Pénzügyi és Számviteli Főiskola
- ☺ Akkreditált DISC tanácsadó/ Daniel Ofman/ OD tanácsadó
- ☺ Krauthammer Akadémia 2005-2022, évente 2X

#### Fő célcsoport

- Értékesítők
- Beszerzők
- Projekttagok és vezetők

• **Nyelv:** Magyar

#### •Képzési ár:

195.000 Ft + Áfa/fő, 2 fő estén  
180.000 + Áfa/fő

#### Módszertan

- 4 hét a tréning alkalmak között
- 8-10 fős csoportok
- Fejlesztendő kompetenciák: Meggyőzés, Lobbizás, Együttműködés, Tárgyalási készségek, Felkészülés, Önuralom, Befolyásolás
- Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, pozitív szándékú egyéni visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók a megvalósítás eredményeiről
- Group coaching megközelítés
- Összefoglaló memóriakártyák

#### Időpontok, helyszín

- **Időtartam: 2 x 1 nap**  
Minden alkalom 9:00-17:00
- 2023. 04. 25.
- 2023. 05. 23.

#### • Helyszín:

- **Grand Hotel Margitsziget**
- Human Digital Group/Krauthammer tréningterem a biztonsági előírásoknak megfelelően

## Tartalom

### 1. nap: Meggyőzés és befolyásolás, Győztes-győztes tárgyalási hozzáállás

- ☘ Befolyásolás tudatos és tudatalatti tényezői
- ☘ Meggyőzés vagy legyőzés – manipuláció kerülése
- ☘ 4 kommunikációs szint a tárgyalások során
- ☘ A Bizalom 4 építőköve: hitelesség, megbízhatóság, közvetlenség és ego leküzdése
- ☘ Győztes-győztes megbeszélések
- ☘ Sikeres tárgyalások kulcs magatartásformái – kérdezés és aktív hallgatás
- ☘ Az eltérő nézőpontok közelítése- Nyugtázás

Egyéni akciótervek kialakítása

### 2. nap: Tárgyalási taktikák és módszerek

Beszámoló a gyakorlati megvalósításról

- ☘ Tárgyalási alapfogalmak –BATNA – kölcsönösen elfogadható megállapodás legjobb alternatívája
- ☘ Tárgyalási mátrix – a felkészülés eszköze
- ☘ Tárgyalási praktikák a gyakorlatban – Mikor melyiket használjuk?
- ☘ Tárgyalások irányítása – napirend, keretek, összegzés, következő lépések
- ☘ Hatékony NEM megalapozatlan kérésekre
- ☘ Csoportos tárgyalások
- ☘ Lobbizás
- ☘ Tárgyalások CX szinten – döntéshozók meggyőzése

Egyéni Akciótervek meghatározása