

INFORMAČNÝ LIST

	II. modul Umenie negociácií – principiálne vyjednávanie a manažment zmeny <i>interaktívny workshop s praktickým tréningom a ukázkami efektívneho vyjednávania</i>
Termín a miesto konania	13.6. 2019, Bratislavská Business School Ekonomickej Univerzity v Bratislave 19.6. 2019, Podnikovohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave so sídlom v Košiciach
Rozsah kurzu	8 vyučovacích hodín (45 minút), v čase od 9.00 do 16.00 hod.
Cieľ	• Naučiť sa využívať konflikt vo svoj prospech. • Naučiť sa vyjednávať. • Naučiť sa efektívne riešiť konfliktné situácie • Vedieť využívať konfliktnú situáciu na komunikovanie neželaných zmien.
Cieľová skupina	▪ manažéri ▪ riadiaci pracovníci ▪ marketingoví predajcovia ▪ pracovníci prvého kontaktu ▪ hovorcovia ▪ zástupcovia neziskových organizácií a samospráv
Forma výučby	Skupinová, interaktívna, praktické ukážky, modelové situácie, hranie rolí
Obsah	▪ Konflikty ako naša každodenná realita. Face-to-face konflikt, konflikt v práci, doma s partnerom. ▪ Konflikty do značnej miery ovplyvňujúce náš každodenný rytmus, konflikty ako „esencia“ komunikácie. ▪ Možnosť využitia konfliktných situácií vo svoj prospech a možnosť úspešným manažovaním vlastných schopností riešiť daný konflikt. ▪ Principiálne vyjednávanie ako „súbor zručností“ na manažovanie negociácií pomocou prepájania jednotlivcov, ich hodnôt, rôznych kritérií a možností. ▪ Simulácia dvojstranného a viacstranného rokovania (pracovná skupina). ▪ Konfliktné situácie a umenie vyjednávania ako príležitosti, na komunikovanie často neželaných zmien. ▪ Manažment zmeny pomocou efektívneho vyjednávania - nástroj 8 krokov.