E-LEARNING FORGATÓKÖNYV

PROGRAM:	**ÁROP -2.2.13. KÖZIGAZGATÁSI VEZETŐI AKADÉMIA**
MODUL:	**1. MODUL – HATÉKONY VEZETÉS**
TÉMACSOPORT:	**VEZETÉS ÉS KOMMUNIKÁCIÓ**
TRÉNING:	**TÁRGYALÁSOK TERVEZÉSE, TÁRGYALÁSTECHNIKA**
SZERZŐ:	**FÜRJES BALÁZS**

1. A tréninget megelőző e-tananyag forgatókönyve

Mi a képzés célja? Kinek ajánljuk a képzést?

Tárgyalással és konfliktuskezeléssel időnk és energiánk nagy részét töltjük. Az emberek általában nem érzik magukat sem sikeresnek, sem felkészültnek. Pedig az élet számos területén javíthatnánk az eredményeinket, közérzetünket:

- Fizetésemelés kérésénél, állásinterjúnál
- Autónk eladásánál
- Partnerünkkel a nyári szabadság megbeszélése során
- Államigazgatási szervek munkamegosztásának kialakításánál
- Projektmenedzsment során

Folytatás:

Éppen ezért a tréning minden olyan vezető számára ajánlott, aki fejlődni szeretne.

Amennyiben sikeresen elvégzi a kurzust és odafigyel a saját fejlődésére (az itt tanult technikák gyakorlására), növelni fogja érvényesülésének és sikerének esélyeit, és még jobban is fogja érezni magát. Konkfliktusokat könnyebben tudja megoldani, tárgyalásokban mindkét felet elégedettséggel fogja eltölteni, hogy nyertes-nyertes helyzetet tudnak kialakítani.

Néhány kérdéssel készüljünk fel a képzésre.

Milyen gyakorisággal tárgyal?

- Naponta _____
- Hetente 2-3 alkalommal _____
- Hetente _____
- Havonta 2-3 alkalommal _____
- Havonta _____

Milyen értékűek általában a tárgyalásai?

- 1 millió Ft alatt _____
- 1-10 millió Ft _____
- 10-100 millió Ft _____
- 100 millió - 1 milliárd Ft _____
- 1 milliárd Ft fölött _____
- 10 milliárd Ft fölött _____

Mi volt a legmagasabb összegű sikeres tárgyalása? Mit gondol, minek köszönhetően ért el sikert akkor?

_____
_____
_____
_____

Írjon a saját életéből néhány tárgyalási/ konflitkuskezelési sikert és/vagy kudarcot! Mi volt a sikerének oka, titka? Miért lett esetleg sikertelen?

_____
_____
_____
_____

Ön szerint melyik készségeit lenne érdemes (tovább)fejleszteni a tárgyalás és a konfliktusmegoldás terén?

_____
_____
_____
_____

Mi a sikeres tárgyaló 5 legfontosabb készsége? Ezekből mi tanulható?

_____
_____
_____
_____

Mik az elvárásai a képzéssel kapcsolatban?

_____
_____
_____
_____

Képzés menete

A tréning saját élményen alapul. Csoportokban tárgyalunk előre megírt szerepjátékokat. Legtöbbször párosával, néha hármasban, amikor a harmadik részvevő a megfigyelő.

Az aktív részvétel éppen ezért alapveteő fontosságú a saját és mások fejlődése érdekében. Napközben nem lehet kihagyni szerepjátékokat, nem lehet rövid időre sem elmenni. A gyakorlatok egymásra épülnek. Általában olyan helyzetekkel találkoznak a részvevők, melyben rájönnek, hogy eddig elsajátított technikáikkal nem érnek el optimális eredményt. A saját élmény után a tréner végigvezeti a részvevőket a Harvardon kidolgozott modelleken, technikákon, melyek segítségével sikeresebbek lehetnek. Ezután ismét gyakorlat következik, ahol már használhatják és begyakorolhatják az ismereteket. Természetesen ez a gyakorlat már egy nehezebb szituációt ír le, melynél már újabb készségek szükségesek a megoldáshoz.

Képzés menete (folyt.)

A szerepjátékok eredményei pontokat jelentenek. Minden játékos célja, hogy a lehető legtöbbet hozza ki a saját maga számára, de mindeközben érdemes figyelemmel lenni a másik fél érdekeire, eredményére is. Ezaz odafigyelés nem csak a lehetőségeket szélesíti, hanem jobban is érezzük magunkat a tárgyalás végére, épp úgy mint az életben.

Mindig tartsa be a szabályokat. A szerepjáték leírások egyértelműek. Ha mégis kérdése lenne, azt a tárgyalás megkezdése előtt tegye fel. Tartsa magát a szerephez. Bizonyos kreativitás megengedett, de annyi nem, ami elrontaná a játékot. A bizalmas információkat a tárgyalás során kell felhasználni, de a papírt magát nem lehet a másik félnek megmutatni, a másikkal kicserélni. A tárgyalás befejezését követően (főleg, ha hamarabb fejezték be), ne beszéljék meg a játékot, mert az elrontja a közös értelmezés élményét és csökkenti a fejlődés lehetőségét. A tárgyalás végén általában le kell adni egy megállapodás űrlapot. Ezen definiálva van az, amiről meg kell állapodni. Amennyiben nincs külön feltüntetve, semmilyen egyéb kiegészítő megállapodást nem tudunk elfogadni. A kiosztott lapok mindegyikét kérjük a játék végén visszaszolgáltatni, hogy a következő évfolyamok hallgatóinak is újdonság és élmény legyen a játék. Jó szórakozást!

A tréninget követő e-tananyag forgatókönyve

Készüljön fel két-három tárgyalására a tréningen tanult módszertannal!

Válasszon ki olyan tárgyalásokat, ahol legfőképpen árról tárgyalnak, és válaszolja meg előre a következő kérdéseket:

1. Minek az áráról tárgyalnak?
2. Mi az Ön alternatívája (BATNA)?
3. Hogyan tudja a saját BATNA-ját erősíteni?
4. Mi az Ön rezisztencia pontja a BATNA alapján?
5. Mi lehet a másik fél BATNA-ja?
6. Hogyan tudja a másik BATNA-ját gyengíteni?
7. Mi lehet a másik fél rezisztencia pontja?
8. Mi a tárgyalási zóna?
9. Mi legyen az Ön nyitó ajánlata?
10. Ki tegye meg először az ajánlatát?
11. Milyen érveket fog használni, hogy a „tortából" minél nagyobb szeletet kapjon?
12. Milyen lehetőségek vannak a disztributív helyzetből az integratív felé való nyitásra? Milyen témákat hozna be?

Instrukciók a tananyag e-learning célú átalakításához