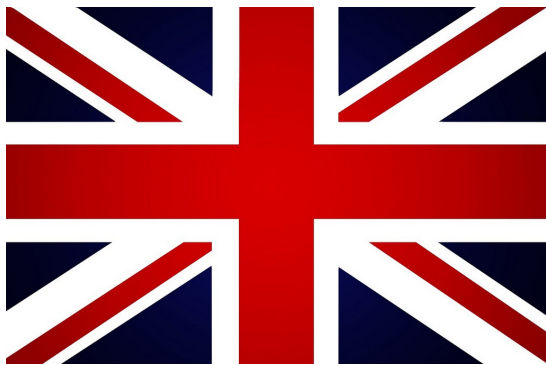


Hogyan kössünk előnyös üzleteket angolul?

Tárgyalástechnika és nyelvi készségfejlesztés



A képzés célja a résztvevők angol nyelvű tárgyalási készségeinek fejlesztése és ezáltal a cégük üzleti sikereinek fokozása. A képzést olyan vezetők és munkatársak számára ajánljuk, akik **angol nyelven tárgyalnak** külső és belső ügyfelekkel, és akik időnként úgy érzik, hogy nem sikerül előnyös üzleteket kötniük, vagy nehezen tudják megvédeni a saját álláspontjukat, és bizonytalanok abban, hogyan építsék fel a tárgyalás folyamatát. Esetleg félnek, hogy ha nem sikerül megegyezniük, akkor a partnerükkel való kapcsolat is megromlik, továbbá attól tartanak, hogy mindezt angol nyelven nem tudják sikerrel véghez vinni.

A képzés eredményeképpen a résztvevők képesek lesznek:

- helyesen felmérni tárgyalási helyzetüket és lehetőségeiket;
- megérteni az álláspontokat és érdekeket mindkét oldalon;
- kreatív megoldásokat létrehozni;
- előnyösebb megállapodásokat kötni;
- hosszú távú kapcsolatokat építeni partnereikkel;
- mindezt angol nyelvű tárgyalások keretében megvalósítani.

Tematika:

Tárgyalási szokásaink: játék és értékelés

Az alapelvek: Alku vagy tárgyalás?

Felkészülés és tervezés

- Célok
- Érintettek
- Lépések
- Tárgyalási pozíció és alternatívák

Az érdekek feltárása

- Az érdekek fajtái
- Kritikus érdekek
- Kérdezéstechnika

Lehetséges megoldások

- Kreatív ötletek
- Külső tényezők

Megegyezés

- A tárgyalási pozíció adta keretek
- Kölcsönösség
- Hosszú távú partnerkapcsolat

A manipuláció felismerése és kivédése

Esettanulmány és saját tárgyalási helyzetek feldolgozása

Angol nyelvi fordulatok minden tipikus tárgyalási helyzethez kapcsolódóan.

Módszertan, megközelítés:

Interaktív, a résztvevők bevonására, sok beszélgetésre, gyakorlásra és egymásnak adott visszajelzésre épülő módszer. Nyelvi készségek fejlesztése gyakorlatokon, szerepjátékokon keresztül.

A képzés nyelve: Angol

A részvétel előfeltétele: Középfokú szintű angol nyelvtudás.

Trénerünk

Makkay-Chambers Adrienne, menedzsmenttréner és coach. Első diplomáját az ELTE BTK-án szerezte, majd hosszú ideig Angliában élt, ahol a St. Stephen's School of English nyelviskola vezetője volt. Magyarországra visszatérve a Deloitte menedzsment tanácsadója, majd közép-európai regionális képzési vezetője lett. A Deloitte menedzsment több soft skill képzés lebonyolításában részt vett, többek között tárgyalástechnika és interkulturális kommunikáció témában.