

## Kuidas nutikate läbirääkimiste abil saavutada maksimaalselt hea tulemus?



**14. aprill 2020**

**Kestus:** 1 päev

Äripäeva Akadeemia (Vana-Lõuna 39/1, Tallinn)

Kas olete läbirääkimistel tundnud, et vastaspool on Teist kogu aeg 2-3 sammu ees? Kas olete tundnud, et teine pool juhib kogu protsessi ja Teil on raske oma strateegiaid rakendada? Kas olete olnud kimbatuses, sest ei tea, kuidas käituda või ei saa vastaspoolest aru? Kas olete tulnud läbirääkimistelt halvema tulemusega, kui loodetud?

Seda kõike annab vältida. Teil on võimalus olla läbirääkimistel sama ettevalmistatud kui vastaspool. Teil on võimalik kontrollida kogu protsessi ja juhtida seda endale soovitud suunda. Teil on võimalik näha ette situatsioone ja erinevaid stsenaariume. Teil on võimalus kasutada strateegiaid, mis aitavad saavutada oluliselt paremat positsiooni. Seda ka siis, kui endale tundub, et olete nõrgemas lähtepositsioonis.

Ainult teadmisest ei piisa, et suuta otsustavatel hetkedel vajalikke taktikaid valida ja täide viia. Selleks, et reaalses olukorras kõik ladusalt läheks, on meil vaja võimalikult palju kogemust.

### **Koolituse eesmärk**

on anda läbi praktiliste kaasuste lahendamise võimalus seda kogemust saada. Käime läbi neli kõige tähtsamat valdkonda, mis aitavad olla võimalikult hästi ettevalmistatud ja ühtlasi juhtida kogu protsessi.

**Koolitusel õpitakse**, kuidas läbi nutikate läbirääkimiste saavutada maksimaalselt hea tulemus

### **Koolituse tulemusel:**

- teate, kuidas alustada läbirääkimisi
- teate, kuidas juhtida läbirääkimiste protsessi
- saate ülevaate vajalikust ettevalmistusest
- oskate ära tunda negatiivseid taktikaid ja teab kuidas neid hallata
- teate, kuidas juhtida hinnaläbirääkimisi
- omate tööriistakasti erinevatest praktilistest taktikatest edukateks läbirääkimisteks.

### **Koolitusele on oodatud**

kõik juhid ja spetsialistid, kes soovivad arendada oma läbirääkimisoskusi.

### **Koolitusel käsitletakse 4 kõige olulisemat teemat, mida läbirääkimistel silmas pidada:**

- Läbirääkimiste ettevalmistus
- Läbirääkimiste läbiviimine
- Hinnaläbirääkimised
- Rasked partnerid ja ebamugavad taktikad

*„Päeval paistab päike, öösel kumab kuu, olen ise väike, kuid mu jõud on suur“.*

### **Tagasiside koolitusest:**

Koolituse kogemusi jagab Äripäeva Akadeemia juht Külli Duubas. Vaata [SIIT](#)

### **Loe koolitaja artiklit:**

[5 nippi, kuidas olla läbirääkimistel edukas](#)  
[Kuidas end ise spetsialistiks koolitada?](#)

### **Raamatuarvustus:**

[Lüliti, mis sunnib pantvangistajat minu reegleid järgima \(2019\)](#)

### **Kuula:**

[Äripäeva raadiost Jakob Saksa müügiminuteid](#)  
[Äripäeva Raadio Juhtimislabor: Jakob Saks avab pantvangiläbirääkimiste strateegia võlusid \(2019\)](#)

# AJAKAVA

14.04.2020

09:45 - 10:00 ○ **Saabumine ja hommikukohv**

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.  
Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Majast 350 meetri kaugusel asub Europarkla (Vana-Lõuna 17), kus parkimistasu on 2 EUR/ päev.

10:00 - 11:30 ○ **Sissejuhatus läbirääkimistesse**

Alustame päeva sissejuhatusega ja tutvumisega ning lepime kokku päeva läbiviimise põhimõtted. Esimeses teemaplokis vaatame üle kõige tähtsamad alustõed ja printsiibid läbirääkimistel edu saavutamiseks, ning käime läbi praktilise mudeli, kuidas mängida tugevamat mängu nõrgemast positsioonist. Esimene osa on sissejuhatuseks kogu päevale.

11:30 - 11:45 ○ **Kohvipaus**

11:45 - 13:15 ○ **Läbirääkimiste ettevalmistus**

Õeldakse, et korralik ettevalmistus annab 80% edust läbirääkimistel. Selles plokis vaatame, kuidas teha seda eeltööd, mõista enda ja vastase positsioone, soove ja alternatiive, kuidas olla valmis erinevateks taktikates ja millest üldse koosneb üks läbirääkimispakett.

13:15 - 14:00 ○ **Lõuna**

14:00 - 15:30 ○ **Läbirääkimiste läbiviimine ja hinnaläbirääkimised**

Läbirääkimiste eesmärk on mängida võimalikult tugevat mängu sellest positsioonist, mis meil on. Läbi kaasuste katsume leida tulemuslikumad viisid, kuidas saavutada tugevamat positsiooni läbi nutika avangu läbirääkimistele. Kuidas tunda ära erinevaid taktikaid, mida kasutatakse ja osata nendele oma positsiooni tugevdavalt reageerida? Vaatame üle põhilised strateegilised etapid, mis kõige lihtsamalt annavad meile tugevust läbirääkimislaua taga ning vaatame üle hulga viise, kuidas mõjutada läbirääkimiste kulgu enda kasuks. Üks oluline lõik läbirääkimistest on protsessi juhtimine, õpime, kuidas kohe algusest peale võtta „jāme ots“ enda kätte ja mitte lasta seda läbirääkimiste lõpuni käest. Vaatame, millised on parimad taktikad selleks, kuidas teha avangut ja kuidas võtta tagasi käest libisenud initsiatiiv.

**Hinnaläbirääkimised**

Võtame analüüsi alla konkreetselt hinnaläbirääkimised, sest see on statistiliselt kõige enam esinev teemavaldkond läbirääkimistel. On hämmastav kui palju antakse ära ettevõtte aastakasumist tarnijatele või klientidele, sest ebaoskuslike hinnaläbirääkimiste käigus antakse ära kuldaväärt marginaal. Vaatame, kuidas tulla toime hinnaläbirääkimistega, kuidas neid ennetada, mis on peamised väited läbirääkimispartneritelt ja kuidas neile vastata. Juba ainuüksi selle ploki läbitegemine garanteerib Teie ettevõttele parema marginaali edaspidistel läbirääkimistel.

15:30 - 15:45 ○ **Kohvipaus**

15:45 - 17:00 ○ **Rasked partnerid ja ebamugavad taktikad**

Ikka ja jälle puutume kokku situatsioonidega, kus me ei ole rahul oma tulemusega. See raskus võib olla tingitud sellest, et meile sattus vastu agressiivse käitumisega psühhopaat või hoopis sellest, meile endale tundus mingi situatsioon raske, sest me ei saavutanud soovitud eesmärke. Analüüsime läbi kaasuse seda, kuidas tulla toime raskete läbirääkimistega, raskete isiksustega, kuidas tunda ära vastaspoole ebaeetilisi võtteid ja kuidas selle kõigega tõhusalt toime tulla.

---

## LISAINFO

---

### **Osalemise tingimused**

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta. Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osalemine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil [akadeemia@aripaev.ee](mailto:akadeemia@aripaev.ee) või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#). Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või [Liis.Lehtmets@aripaev.ee](mailto:Liis.Lehtmets@aripaev.ee).