

Kuidas nutikate läbirääkimiste abil saavutada maksimaalselt hea tulemus?



Kestus: 1 päev

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

[Vaata kõiki kuupäevi](#)

Erinevaid läbirääkimiste olukordi tuleb ette igapäevaselt. Sellel koolitusel õpitakse, kuidas hea ettevalmistuse korral ja õigeid taktikaid kasutades on võimalik kogu läbirääkimiste protsessi kontrollida ja juhtida seda endale soovitud suunas. Lisaks õpitakse ette nägema võimalikke situatsioone ja erinevaid stsenaariume ning kasutama strateegiaid, mis aitavad saavutada oluliselt paremat positsiooni - seda ka siis, kui endale tundub, et olete nõrgemas lähtepositsioonis.

Ainult teadmised ei piisa, et suuta otsustavatel hetkedel vajalikke taktikaid valida ja täide viia ja protsessi juhtida. Selleks, et reaalses olukorras kõik lodusalt läheks, on vaja võimalikult palju kogemust. Koolitusel lahendataksegi praktilisi kaasuseid ja kogetakse läbirääkimiste protsessi. See aitab omandada teadmised ja oskused, mis aitavad olla läbirääkimisteks võimalikult hästi ettevalmistatud.

Koolituse eesmärk on anda osalejatele läbirääkimistes osalemise kogemus ning kujundada teadmised ja oskused läbirääkimisteks ettevalmistumiseks, õigete taktikate kasutamiseks ja kogu läbirääkimiste protsessi juhtimiseks seda endale soovitud suunas.

Koolitusele on oodatud kõik juhid ja spetsialistid, kes soovivad arendada oma läbirääkimisoskusi.

Koolituse tulemusena osaleja

- teab, kuidas alustada läbirääkimisi;
- teab, kuidas juhtida läbirääkimiste protsessi;
- omab ülevaadet vajalikest ettevalmistustegevustest;
- oskab ära tunda negatiivseid taktikaid ja teab, kuidas neid hallata;
- teab, kuidas juhtida hinnaläbirääkimisi;
- on saanud erinevate praktiliste taktikate "tööriistakasti" edukateks läbirääkimisteks.

Koolitus sobib Sulle juhul, kui vastad jaatavalt vähemalt ühele järgnevale küsimusele:

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

Koolitusel käsitletakse nelja kõige olulisemat teemat, mida läbirääkimistel silmas pidada:

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

Koolitus toimub loeng-seminari vormis. Teretulnud on arutelud osalejate tõstatatud teemadel. Tunnistuse väljastamise eelduseks on koolitusel osalemine terves mahus.

Maht: 8 akadeemilist tundi.

Loe koolitaja artikleid:

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

Loe Äripäeva Akadeemia juhi Külli Duubase artiklit koolituse kohta:

Kuula Äripäeva raadio podcaste:

Jakob Saksa „Müügiminutid“

Mida teha, et äriläbirääkimised oleksid edukad?

AJAKAVA

09:30 - 09:45 ○ **Kogunemine**

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.

09:45 - 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.

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 eesmäärke. 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 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.