

V 101

Tehnike pogajanj
Ljubljana, 7. april 2020
Dalmatinova 4, 6/II

10.00 – 10.10	Predstavitev vsebine seminarja
10.10 – 10.30	Predstavitev udeležencev seminarja in njihovega predznanja o tematiki. Tudi njihova vloga v pogajanjih.
10.30 – 11.30	<p>Splošno o pogajanjih</p> <p>(kaj so pogajanja, sestavine pogajanj, načela, oblike reševanja konfliktov, proces pogajanj, lastnosti dobrih pogajalcev,...)</p> <p>vprašanja</p> <p>Pogajalske tehnike in strategije</p> <p>(najpogosteje uporabljene tehnike pogajanj, kdaj uporabiti posamezno tehniko, kaj uporabljajo delodajalci, ali z nami manipulirajo?, ...)</p> <p>vprašanja</p>
11.30 – 12.00	<p>ODMOR</p> <p>Lotili smo se pogajanj - delavnica</p>
12.00 – 13.45	<p>(pogajanja v podjetju po korakih – seja, sklepi, materialne in nematerialne zahteve, argumenti, taktike, oblikovanje pogajalske skupine, čas pogajanj, kdaj končati, kako zaostrovati, kako si zagotoviti nova pogajanja, swot analiza,..)</p> <p>Pogajalec sem - delavnica</p>
13.45 – 14.00	<p>(praktične vaje – reševanje konfliktov, odzivi na zahteve članov, odzivi na argumente delodajalcev, iskanje konsenza znotraj pogajalske skupine, informiranje o dogovorjenem, »sem dobil kar se iskal?«, ...)</p> <p>Zaključek z vprašanji in predlogi udeležencev</p>

Predavatelj: Mateja Gerečnik, org. in men. soc. dej