



Neuvottelutaitoa ostajalle

Hyvä ostaja on hyvä kommunikoija

Alkusyksy 2009

Bene Oy:n koulutustilat • Albertinkatu 27 A 6, 3. krs • Helsinki

Ostaja saa niin hyvän sopimuksen kuin ansaitsee...

Valmennuksen tarkoitus

Ostajan neuvottelutaitojen edelleen kehittäminen antamalla uusia käytännön työkaluja ostajan arkipäivään

Ostajan jokapäiväiseen työhön kuuluu neuvotteluja eri suuntiin kasvotusten tai puhelimitse - eivätkä tilanteet aina ole helppoja. Työn tuloksiin ja lisäksi myös omaan hyvinvointiin vaikuttaa paljon se, miten pärjään muiden kanssa, millainen neuvottelija olen. Oman substanssiosaamisen lisäksi ostaja tarvitsee hyvät kommunikointitaidot; niiden merkitys on paljon suurempi kuin yleensä ajatellaan - myös tulokseen.

Neuvottelutilanteissa teemme koko ajan tulkintoja toisten viestimisestä - sanallisesta ja sanattomasta - ja olemme myös itse tulkittavana. Olemme koko ajan vaikuttajia. Kohtaamme myös ongelmia ja ristiriitoja; pitäisikö niitä yrittää välttää, työntää syrjään vai...?

Parhaimmillaan: Onnistunut neuvottelu etenee ystävällisessä hengessä viisasta ratkaisua etsien. Onnistunut neuvottelu ei ole peli, jonka toinen voittaa ja toinen häviää, vaan kumpikin voi voittaa.

Pienen ryhmän ansiosta työskentely etenee osallistujien tarpeiden mukaan ja sisältää paljon harjoituksia, joista osa videoidaan. Jokaiselle henkilökohtainen palaute ryhmässä.

Vetäjä

Mari Aulanko, Bene Oy

Ohjelma, tiedustelut ja ilmoittautuminen

050-654 04

mari.aulanko@bene.fi tai bene@bene.fi