

GENERÁCIÓ VÁLTÁS AZ ÜZLETI ÉLETBEN



SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

Elméleti matematika

Sorozatok, sorok konvergenciája

Határérték és folytonosság

Egyváltozós függvények differenciálszámítása

Monoton, konvex függvények

Egyváltozós függvények optimalizálása

Határozott integrál

Határozatlan integrál

Integrálszámítás alkalmazásai

Improprius integrálok



Helyett...

GETTING TO YES ÚT AZ IGENIG

A SIKERES TÁRGYALÁSTECHNIKAI MÓDSZEREK



SZÉCHENYI  2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

- 1.Rejtett gondolatok felismerése.**
- 2. Pszicholingvisztika**
- 3. A Tárgyalások pszichológiai szintje**
- 4.Kényszerítő kooperáció**

**GETTING TO
YES**

ÚT AZ IGENIG

Klara Sinko Vamos dr

*
1995-2009-ig multinacionális vállalatok –
felsővezető

2009-2011 Mastercoach

*

2011- tanár Gazi Üniversitesi Ankara
CECOS London-CEAS Bp

Business Design® módszer megalkotója

*

Nemzetközi Tűsztárgyaló Iszlám terület

*

Kutatási terület:

Emberi viselkedés rejtett szándékainak
felismerése

Kriminálpszichológia





International
Business
Designer
Academy

„Mindaz, ami mögöttünk van és mindaz, ami előttünk áll,
csekélység ahhoz képest, ami bennünk lakozik.”

- WILLIAM MORROW



A sikeres tárgyalástechnikai módszerek

1. Tranzakció Analízis Pszichologiai Síkok

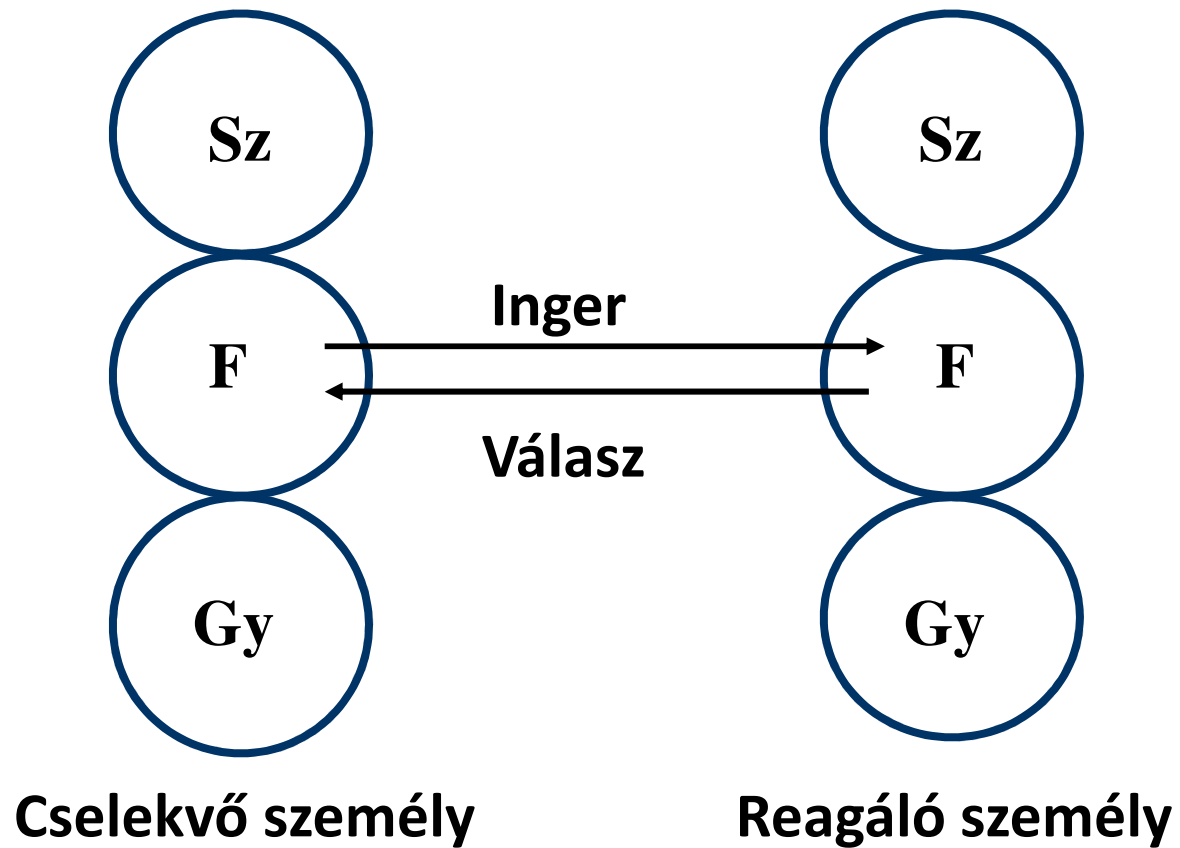
Célja:

- **Irányítani** a nehéznek tűnő üzleti tárgyalásokat
- **Felismerni** a tárgyalófél által betöltött szerepeket, pszichológiai síkokat.
- **Megoldani** és megelőzni konfliktusos helyzeteket

Alkalmazási területe:

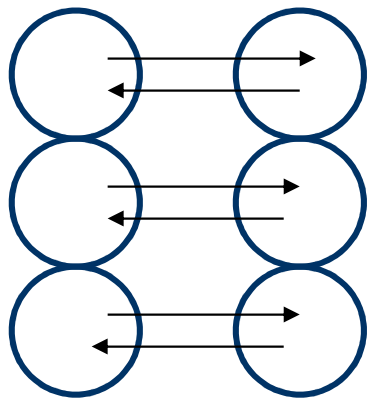
- Irányítási, vezetői feladatok betöltésénél
- Üzleti tárgyalások lebonyolításánál
- HR tevékenység során

Az énállapotok és a tranzakciók



Funkciótan: a tranzakciók I.

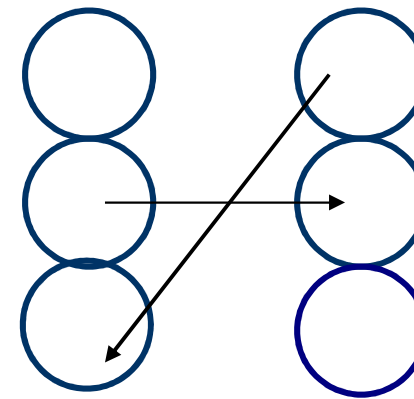
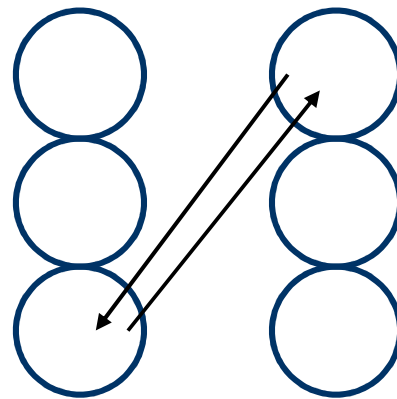
Egyszerű tranzakciók



Szimmetrikus

Komplementer

Kiegészítő jellegű tr.



Keresztezett tr.

Getting to Yes

- Angela Merkel német, Vlagyimir Putyin orosz és Petro Porosenko ukrán elnök találkozója



2. PSZICHOLINGVISZTIKA

Célja:

- **Kihallani** és felismerni a tárgyalófél kommunikációjából, azokat az elemeket amelynek segítségével feltérképezhető a tárgyalófél, üzleti partner valós szándéka
- Kreatív használatával profi módon lehet megoldani kényes szituációkat, úgy hogy ez ne tűnjön fel a tárgyalófélnek.

Alkalmazási területe:

- Irányítási, vezetői feladatok betöltésénél
- Üzleti tárgyalások lebonyolításánál
- HR tevékenység során

3. *REJTETT GONDOLATOK FELISMERÉSESE,* *AZ ÁTLÁTHATÓ TÁRGYALÁSOKÉRT*

- ***Eredményesen használható módszer ott, ahol fontos az eredmény.***

Az időben felismert rejtett gondolatok, szándékok ismeretében a tárgyalási szituáció irányíthatóvá, és ellenőrzötté válik.

- Profil készítés a tárgyalófélről-kivel is állunk szemben és mik a valós szándékai
- Alkalmazásával a tárgyalófél tudatosan azt sugározza a másik fél felé amit szeretne hogy lásson a másik – vezetői helyzetben és az üzleti életben döntő jelentőséggel bír !

Alkalmazási területe:

- Irányítási, vezetői feladatok betöltésénél
- Üzleti tárgyalások lebonyolításánál
- HR tevékenység során

Rejtett gondolatok felismerése



Getting to Yes



Getting to Yes



KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!



SZÉCHENYI  2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE