

KONFLIKTUSKEZELÉS ÉS TÁRGYALÁSTECHNIKA

BENKŐ VILMOS



SZÉCHENYI



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

KONFLIKTUS KEZELÉSE

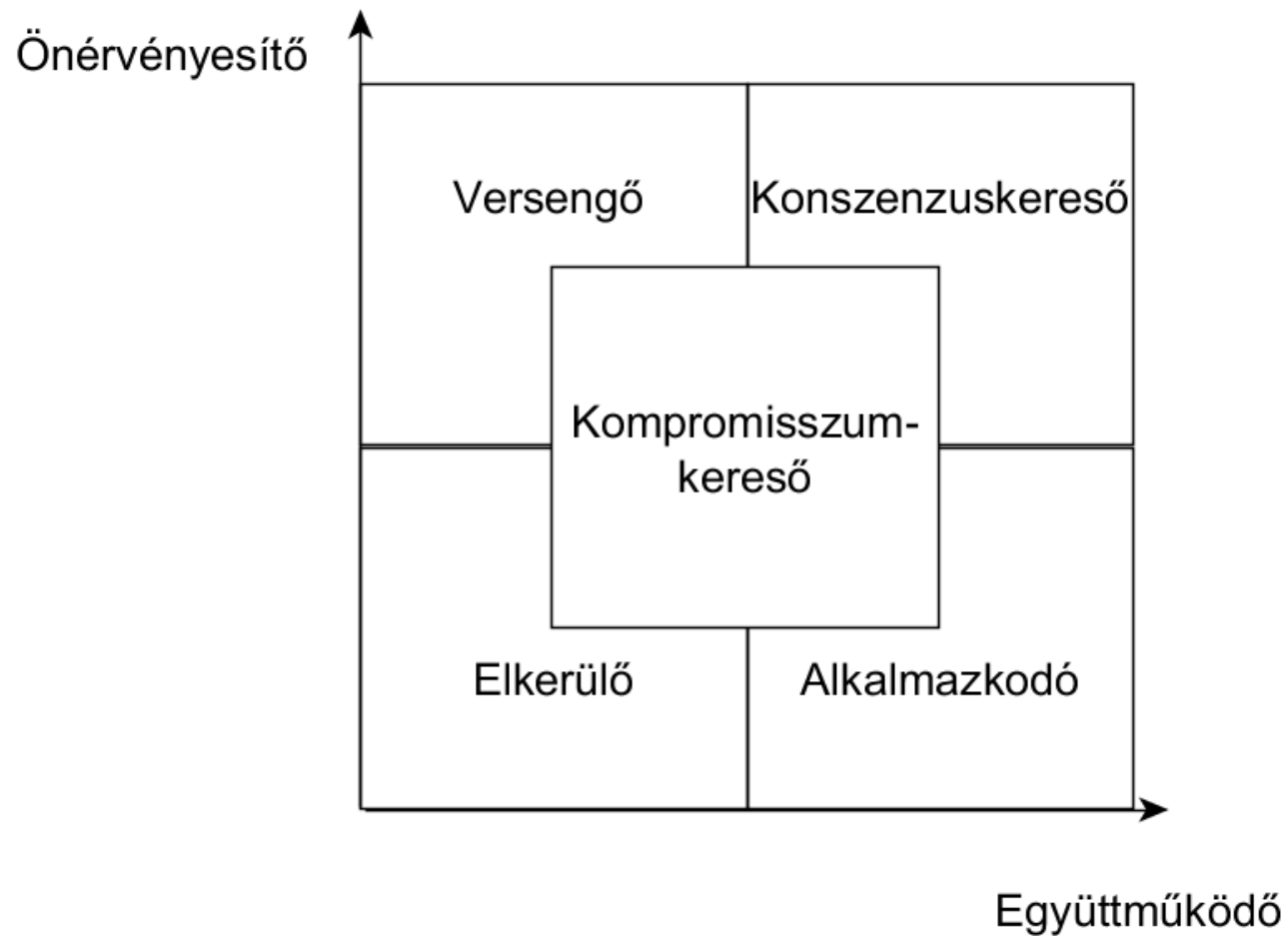


- **Önérvényesítő módon**
- **Együttműködő módon**

KONFLIKTUS KEZELÉSE



THOMAS-KILMANN



- **Állapítsa meg, hogy mi az utolsó ár!**
Akár eladásról, akár vásárlásról van szó. Ne a tárgyalás alatt hozza meg a döntést.
- **Vásárlás esetén mik az alternatívák?**
Ismerni kell a piacot.
- **Ne adja ki, hogy ön hozza a végső döntést!**

- **Derítse ki, miért árulja a terméket!**
- **A másik ára, az én feltételeim, vagy az ő feltételei, az én áram mellett.**
- **Csak úgy adjon, ha kap is!**

- **Ne személyeskedjen!**
- **Mindig maradjon Önnél olyan információ, amit nem ad ki!**
- **Kérjen olyan, ami Önnek sokat ér a másiknak pedig keveset!**

- **Vállalja, hogy előre fizet kedvezmény ellenében!**
- **Maradjon csendben!**
- **Ne sértse meg az eladót!**
„Nekem nem ér ennyit.”

- **Kerülendő: „között, már közeledünk egymáshoz”**
- **Hasson érzelmekre!**
- **Az első árhoz közelítenek.**

KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!



SZÉCHENYI 



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE