

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



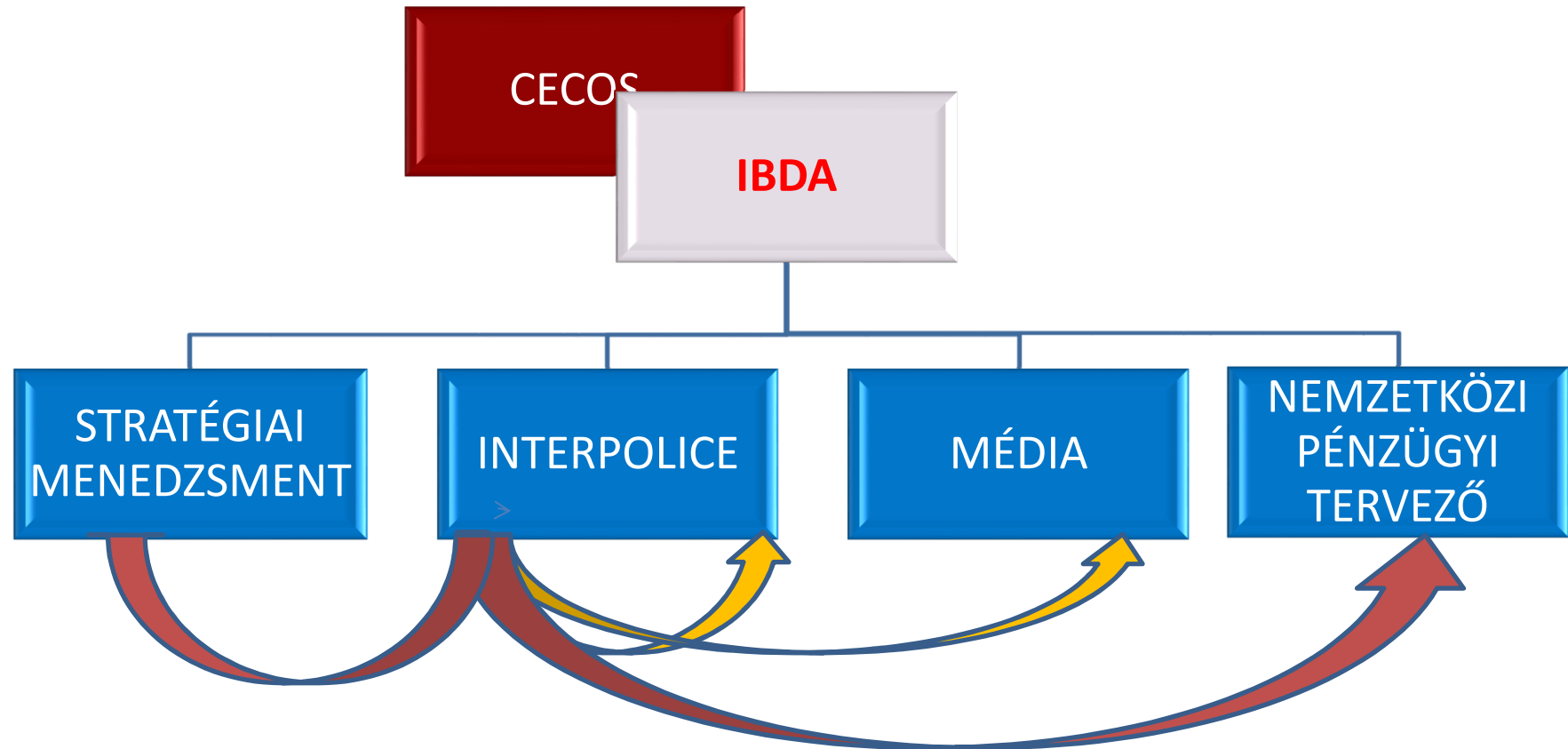


International
Business
Designer
Academy

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

- WILLIAM MORROW

International Business Design® Akadémia





A sikeres tárgyalástechnikai módszerek

1. Tranzakció Analízis Pszichológiai Síkok

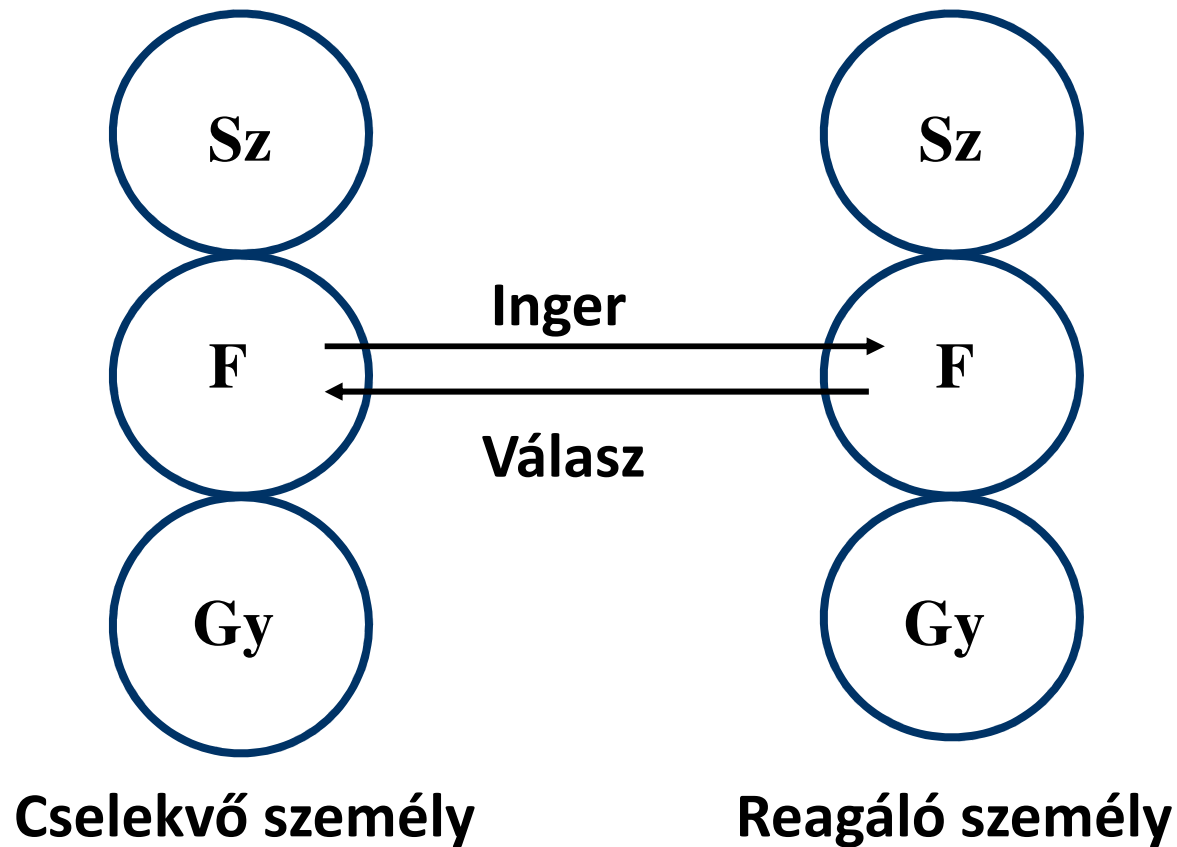
Célja:

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

Alkalmazási területe:

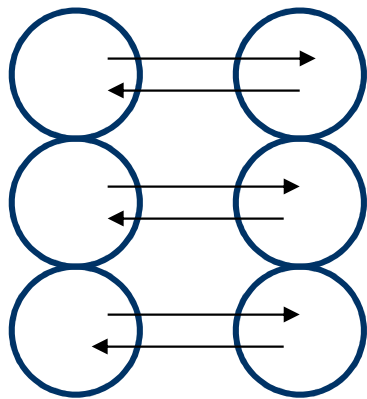
- Irányítási, vezetői feladatok betöltésénél
- Üzleti tárgyalások lebonyolításánál
- HR tevékenység során

Az énállapotok és a tranzakciók



Funkciótan: a tranzakciók I.

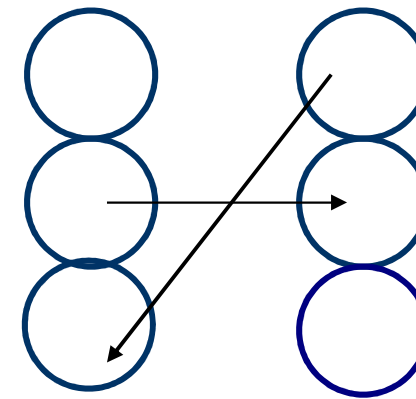
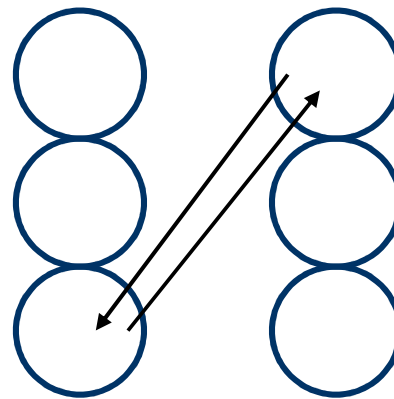
Egyszerű tranzakciók



Szimmetrikus

Komplementer

Kiegészítő jellegű tr.



Keresztezett tr.

- 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

Vamos Sinko Klara 20/ 49 49 490 Váry Tamás 36-20/916-74



Rejtett gondolatok felismerése





4. Szóbeli befolyásolás - Kényszerítő kooperáció

1. **Felismerni** a kommunikáció- tárgyalás azon rejtett szintjeit, ahol a tárgyalófél szeretné **irányítani**, vagy befolyásolni a másik felet.
2. Tudatosan **alkalmazni** a szavaknak a tudatra gyakorolt hatását, ezzel irányítani vagy megfordítani a tárgyalás menetét.

Alkalmazási területe:

- Irányítási, vezetői feladatok betöltésénél
- Üzleti tárgyalások lebonyolításánál

Vamos Sinko Klara 20/ 49 49 490 Váry Tamás 36-20/916-7410





Elérhetőség

- Váry Tamás
- Tel.: +3620/916-7410
- Email: academy.ibd@gmail.com

KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!



SZÉCHENYI  2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE