

## Asiantuntijan tehokas neuvottelutaito (904)

Kun istut neuvottelupöydän ääreen asiakkaasi ja/tai yhteistyökumppanisi kanssa, tunnethan olevasi vahvoilla - neuvottelun tasalla!

Tämä neuvottelutaitojen valmennus on suunniteltu asiantuntijoille, esimiehille ja kaikille henkilöille, jotka neuvottelevat asiakkaiden tai yhteistyökumppaneiden kanssa erilaisten hankkeiden toteutusvaiheessa.

---

### *Kesto*

6 kk (sis. 2 valmennuspäivää)

### *Seuraavat valmennuspäivien aloitukset*

16.04.2019 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa, 08.10.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

### *Kieli*

suomi

### *Hinta*

1990 € + ALV

## Seuraavat ajankohdat

### Asiantuntijan tehokas neuvottelutaito (904)

#### Alkaa

ti 16.4.2019 klo 09:00

#### Päätyy

ke 17.4.2019 klo 17:00

#### Paikka

📍 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa

---

### Asiantuntijan tehokas neuvottelutaito (904)

#### Alkaa

ti 8.10.2019 klo 09:00

#### Päätyy

ke 9.10.2019 klo 17:00

#### Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

---

## Asiantuntijan tehokas neuvottelutaito -valmennuksen sisältö

Löydä toimintamalleja ja keinoja kehittää omia taitojasi erilaisissa neuvottelutilanteissa! Valmennuspäivien aikana harjoitellaan erityyppisiä neuvotteluja, joita arvioidaan sovittujen periaatteiden mukaan. Harjoituksista saamasi palautteen perusteella tunnistat vahvuutesi ja kehittämistarpeesias neuvottelijana.

Valmennuspäivien lisäksi käytössäsi on Mercuri Online -verkkokirjaston koko sisältö eri businesssteemoista 6 kk ajan.

### Hyvän neuvottelijan tunnuspiirteet

- Mistä tunnistaa hyvän neuvottelijan

### Päätökseen vaikuttavat tekijät

- Neuvotteluosapuolten taustalla vaikuttavat syyt ja motiivit
- Järki ja tunne päätöksen taustalla

### Toimintamalli tehokkaan neuvottelun läpiviemiseksi

- Neuvottelun vaiheistus
- Eri vaiheiden tavoitteet

### Valmistautuminen neuvotteluun

- Tavoitteen asettaminen neuvottelulle

- Ennakkotietojen hankkiminen

#### Myönteisen neuvotteluilmapiirin luominen

- Ensivaikutelma, sen merkitys ja siihen vaikuttavat tekijät
- Neuvottelijan uskottavuus

#### Kysymykset ja aktiivinen kuuntelu neuvottelijan työvälineinä

- Palaverien tehokas toteuttaminen

#### Ideoiden ja ajatusten hyväksyttäminen

- Ideoiden esittämisen systematiikka
- Apuvälineiden käyttö
- Vastustuksen myönteinen käsittely

#### Päätöstyöskentelyn tehostaminen

- Osahyväksymien saaminen
- Päätökseen ohjaaminen

#### Suunnitelma omien neuvottelutaitojen kehittämiseksi

### Mercuri International Oy

Linnoitustie 6  
02600 Espoo  
Säterinportti C-talo (4. krs)  
Leppävaara  
Puh. +358 9 681 681  
E-mail: mercuri@mercuri.fi

© Mercuri International. All Rights Reserved.