

Asmenybės ugdymo seminaras	Derybos. Kaip pasiekti abipusės naudos.
-----------------------------------	--

Seminaro tikslas – suteikti seminaro dalyviams žinių apie derybų procesą ir jo etapus. Parodyti derybų strategijas ir stilius, pateikti įrankius, padėsiančius deryboms būti efektyvesnėms tiek profesinėje veikloje, tiek sociume.

Seminaro aktualumas – mes derimės kiekvieną dieną, tačiau nevadiname to derybomis, nes derybos asocijuojasi tik su multimilijoniniais sandoriais. Tačiau derybos yra puikus būdas rasti priimtinausią sprendimą bet kuriuo atveju tiek versle, tiek kasdieniame gyvenime.

Darbo formos:

- teorinių žinių perteikimas;
- vaizdinės medžiagos demonstravimas;
- praktinių pavyzdžių pateikimas;

Seminaras parengtas žmonėms, kurie derasi ir darbinėje veikloje, ir savo socialiniame gyvenime.

Derybos. Kaip pasiekti abipusės naudos. Seminaro turinys:

- Derybos kaip bendravimo procesas.
- Sprendimų priėmimo stiliai.
- Derybų procesas ir jo etapai.
- Pozicijos ir interesai.
- Įtaiga ir manipuliacijos.