

:

Śniadanie HR: Czy na negocjacje możemy spojrzeć inaczej?

Śniadanie HR: Czy na negocjacje możemy spojrzeć inaczej?

Terminy i miejsce:

Program

Polskie przedsiębiorstwa, koncerny, filie globalnych organizacji i niewielkie rodzinne biznesy - wszystkie organizacje dążą do opracowania i wdrażania procesów biznesowych, dzięki którym porządkują rzeczywistość firmową. Większość przedsiębiorstw realizuje założenia strategii sprzedażowej, marketingowej, polityki personalnej. Czy podobnie możemy spojrzeć na negocjacje?

Jest bardzo wiele organizacji, w których toczy się tysiące procesów negocjacyjnych. Ludzie negocjują na każdym szczeblu, od recepcji przez administrację, dział prawny, marketing, dział obsługi klienta, IT czy sprzedaż. Rozmowy negocjacyjne z różnymi kontrahentami są prowadzone zgodnie z osobistymi predyspozycjami pracowników, odmiennie w różnych miejscach organizacji w zależności od osobistych talentów, motywacji i umiejętności pracowników.

Czy na negocjacje możemy spojrzeć jak na jeden z ważnych procesów w organizacji, który tak jak inne może być zaplanowany, zrealizowany i zmierzony?

- Jak przekształcić negocjacje w działanie systemowe w organizacji?
- Jak tworzyć politykę negocjacyjną przedsiębiorstwa?
- Jak tworzyć mapę interesariuszy?
- Jak opracować wytyczne co do rekomendowanej strategii negocjacyjnej i mierzyć efektywność procesów negocjacyjnych?
- Co jest kluczowe z punktu widzenia długofalowych i krótkofalowych celów organizacji czyli pytanie o MetaCel poszczególnych procesów negocjacyjnych?

Warsztat poprowadzi ekspert z firmy House of Skills

Kontakt w sprawie szkolenia: