

Modul 2.

Najčešće pregovaračke taktike

Prijave, nečasne pregovaračke taktike:

- 15 najčešćih "prljavih" taktika
- Kako ih razotkriti?
- Kako ih neutralizirati?
- Kako ih kanalizirati prema win-win rezultatu u pregovoru?

Časne, etične pregovaračke taktike

- Kako i kada ih koristiti?
- Kada napustiti pregovore i povući svoju ponudu?

Kada pregovarati „u živo“ / Zoom / Microsoft Teams?

- Prednosti i nedostaci pregovora „u živo“

Kada i kako pregovarati e-mailom?

- Prednosti i nedostaci
- Najčešće pogreške
- Što kada dobijemo mail s agresivnim tonom i prijetnjama?
- Kako dati zahtjev e-mailom?

Kako pregovarati ušima (telefonski)?

- Prednosti i nedostaci
- Najčešće pogreške
- Planiranje telefonskog pregovora
- Struktura pregovora telefonom
- Kada je preporučljivo pregovarati telefonom?

Kako pregovaraju žene, a kako muškarci?

- Biološke prednosti i nedostaci
- Tko je najuspješniji pregovarač na svijetu i zašto?