Как достичь результата в переговорах?

Состоялся тренинг для МКР «Сильная переговорная позиция». Участники на протяжении целого дня постигали непростую науку переговоров, разбирали кейсы и разрабатывали аргументы для разных ситуаций. Тренинг помог понять, как психотип оппонента влияет на ведение диалога, какие переговорные парадигмы существуют и, самое главное, как направить дискуссию в конструктивное русло.

Своими впечатлениями поделилась резервист МКР – участница тренинга:

> *«Тренинг был очень в тему! Вроде бы очевидная мысль: «К любым переговорам нужно готовиться!» — но совсем по-другому на это смотришь, когда понимаешь, в чём именно подготовка должна заключаться, как подобрать свой «ключик» к любому собеседнику, – рассказывает Ирина Ефимова, пресс-секретарь Комитета по транспорту. – Плюс, конечно, приятно лишний раз встретиться с коллегами-резервистами: от давно знакомых ребят из первой волны до новичков, которые начинают свою карьеру на госслужбе».*

А уже в эти выходные резервистов ждет выездной тренинг по управлению конфликтами. Следите за нашими новостями: впереди много интересного!

Опубликовано 24 сентября 2019