

## **Treniņš – seminārs – Pārrunu vadīšana. Prasme “kaulēties” (iepirkumu vadītājiem)**

### **Mērķis**

- Apgūt pārrunu vadīšanas metodes sarunās ar sadarbības partneriem, lai sasniegtu savus mērķus
- Apgūt kaulēšanās metodes atkarībā no dažādām spēka pozīcijām
- Izstrādāt piegādātāju izzināšanas anketu
- Apgūt un izprast sarunas ar sadarbības partneri struktūru
- Uzlabot prasmes strādāt ar sarunu partneru iebildumiem
- Nostiprināt un uzlabot uzstāšanās prasmes
- „Izraut” darbiniekus no rutīnas
- Apzināt savas prasmes, priekšrocības un potenciālās iespējas sarunās ar sadarbības partneriem
- Iegūt motivāciju un pārliecību par savām spējām, nostiprināt iegūtās zināšanas pastāvīgā darbā

### **Mērķauditorija – līdz 10 dalībniekiem grupā**

### **Norises laiks – 1 vai 2 dienas (atkarībā no uzņēmuma mērķiem un treniņu daudzuma)**

### **Metodika**

- Pirms mācībām  
Mācību dalībnieku anketēšana (ja iespējams, tad tikšanās) – grūtību un vajadzību apzināšana.  
Situāciju izveide treniņu vajadzībām  
Tikšanās ar vadību – konkrētu situāciju izveide treniņu vajadzībām
- Mācības  
Seminārs – treniņš ar aktīvu dalībnieku iesaistīšanu, diskusijas un pieredzes apmaiņa  
Praktiski vingrinājumi. Individuālie darbi  
Lomu spēles – video treniņi:  
Pārrunu vadīšana (katrs dalībnieks izspēlē darbinieka un sarunas partnera lomu, pēc strukturētas anketas izanalizē viena kolēģa sarunu), situāciju modelēšana, izspēle, analizēšana, atgriezeniskā saite un ieteikumi  
Ķermeņa valoda un balss  
Asertivitātes (pārliecinātas uzvedības) treniņš  
Dalībnieku rīcībā paliek semināra materiāli
- Pēc mācībām  
Atgriezeniskā saite par semināra norisi, grupu kopumā un personībām. Ieteikumi turpmākajam darbam

### **Saturs**

#### **Mērķi un motivācija**

- Sarunas partneru deklarētie un slēptie (sagaidāmā attieksme) mērķi un motīvi, to izzināšana
- Komunikācijas mērķi un rezultāts. Darbinieka mērķi un motivācija
- „Grūtais” sarunas partneris. Kāpēc tas rodas? Psiholoģiskās barjeras, to likvidēšana
- Manipulācijas  
Manipulāciju mērķi  
Sava spēka analīze pirms sarunu sākšanas  
Kā manipulēt, lai panāktu sev vēlamu rezultātu?
- Stereotipi, to ietekme uz komunikāciju

#### **Lietišķo pārrunu principi**

- Racionalitāte, sapratne, ticamība, atteikšanās no pamācoša toņa, sarunu biedra un sarunu tēmas atdalīšana, interešu, bet ne pozīciju prioritātes, kritēriju noskaidrošana
- Neaktīvie tipi – klusēšanas taktika
- Kaulēšanās veidi

#### **Pirkšanas cikls. Kā cilvēki (uzņēmumi) pērk? Kā to izmantot savā labā?**

#### **Pārliecināša sarunu vadīšana**

- Motivācija un pārliecība. Psiholoģiskā sagatavotība
- Ārējais izskats. Ķermeņa valoda. Žesti. Mīmika. Balss. Vārdi

#### **Sagatavošanās sarunām**

- Argumentu un alternatīvu sagatavošana
- Galējo rožu nospraušana
- Pārrunu stratēģijas sagatavošana

#### **Problēmjaudājumu risināšana**

- Problēmjaudājumu tipi
- Problēmu signāli, pirmcēloņi
- Problēmas, to risinājuma iespējas un risināšanas stratēģijas
- Problēmjaudājumu eskalācijas pakāpes

#### **Video treniņš – pārrunu vadīšana**

- Treniņa mērķu un noteikumu definēšana. Situāciju izspēle, kopīga analizēšana, secinājumi, ieteikumi