



Esiintymis- ja neuvottelutaitojen tehokoulutus

12.-13.10.2017

Kurssilla käydään läpi neuvottelu- ja esiintymistaidon kulmakivet sekä neuvottelutilanteen rakenne ja eteneminen.

Omaa neuvottelutaitoa kehitetään intensiivisillä käytännön neuvotteluharjoituksilla case muotoisesti.

Kurssilta saa hyvät perusvalmiudet sekä kertauksen omaan esiintymistaitoon ja neuvottelujen onnistuneeseen läpiviemiseen.

Kohderyhmä:

Neuvottelu- ja esiintymistaitoa työssään tarvitsevat sekä niiden kertausta haluavat henkilöt.

Kouluttajana Perttu Karivalo, POHTO Oy

Perttu Karivalo on kokenut yritysten ja organisaatioiden kouluttaja ja kehittäjä. Hänen erityisalueitaan ovat esiintymis-, neuvottelu- ja vuorovaikutustaitojen, projektihallinnan sekä esimiestyön kouluttaminen.

Esiintymis- ja neuvottelutaitojen tehokoulutus

12.-13.10.2017

Torstai 12.10.2017

- 09.00 – 09.15 **Koulutuksen avaus ja esittäytyminen**
Kehittämispäällikkö Perttu Karivalo, POHTO Oy
- 09.15 - 11.30 **Esiintymis- ja neuvottelutaito**
- Hyvän esiintymisen merkitys itselle ja yritykselle
- Viestinnän haasteet
- Viestin perille meno
- Kova ja pehmeä viestintä
- Esityksen rakentaminen
- 11.30 – 12.15 Lounas
- 12.15 - 14.00 **Esiintymis- ja neuvottelutaito jatkuu...**
- Yritysesiintyminen
- Esiintymistekniikkaa
- Pientä loppuviilausta esiintymiseen
- 14.00 – 14.15 Kahvitauko
- 14.15 – 16.30 **Esiintymistaito oman työympäristön näkökulmasta**
- Oman yrityksen/toiminnan palveluiden esittely
- Avainviestit
- Mitä esittää ja miten esittää
- Harjoituksia

Esiintymis- ja neuvottelutaitojen tehokoulutus

12.-13.10.2017

Perjantai 13.10.2017

08.30 – 09.30

Konfliktikäyttäytyminen

- Konfliktikäyttäytymisen mallit
- Oman profiilin tunnistus
- Harjoitus

09.30 - 11.15

Neuvottelutekniikka - valmistautuminen

- Neuvottelutaktiikan valinta
- Tavoitteen asettaminen ja saavuttaminen
- Case 1; ”Johtajuuden otto”
 - valmistelu
 - neuvottelu ja sen analysointi
 - oppien vienti omaan työympäristöön

11.15 – 12.15

Lounas

12.15 - 14.00

Neuvottelutekniikka – neuvotteluprosessin hallinta

- Neuvottelun vaiheistus
- Vaiheiden sisältö ja niiden hallinta
- Päätöksenhallinta
- Case 2; ”Ongelmatilanne”
 - valmistelu
 - neuvottelu ja sen analysointi
 - oppien vienti omaan työympäristöön

14.00 – 14.15

Kahvitauko

14.15 – 16.30

Neuvottelutekniikka – myyntitilanteen hallinta

- Heikkojen signaalien tunnistus ja reagointi
- Mahdollisuuteen tarttuminen
- Myynnin onnistuminen
- Case 3; ”Lisämyynti”
 - valmistelu
 - neuvottelu ja sen analysointi
 - oppien vienti omaan työympäristöön

16.00 – 16.15

Wrap Up ja päätös

Koulutuspaikka

POHTO

Vellamontie 12, 90510 OULU

Ilmoittautuminen**28.9.2017 mennessä**aiakaspalvelu@pohto.fi tai www.pohto.fi**Osallistumismaksu****Hinta 700 € + alv.**, sisältää opetuksen, materiaalin ja ohjelmassa mainitut ruokailut.

Osallistumismaksu laskutetaan vahvistuksen yhteydessä.

Lisätiedot

Perttu Karivalo

puh. 050 3559 052

perttu.karivalo@pohto.fi

Peruutusehdot

Mikäli peruutus tapahtuu viimeistään viikkoa ennen kurssiaikaa, palautetaan hinnasta 50%. Tämän jälkeen tehdyistä peruutuksista ei maksua palauteta. Paikan voi tarvittaessa luovuttaa toiselle henkilölle.

Seija Rousti

puh. 050 3316 338

seija.rousti@pohto.fi