

Razvojnna agencija Sora d. o. o. vas v **okviru projekta Spodbujanje podjetništva na Loškem**
vabi na delavnico z naslovom

TEHNIKE IN STRATEGIJE POSLOVNIH POGAJANJ

**ki bo v sredo, 23. 10. 2019, od 17.00 do 19.15, v Veliki sejni sobi Upravne enote Škofja Loka,
Poljanska cesta 2, Škofja Loka.**

VSEBINA:

Na hitro o poslovnih pogajanjih

- Zakaj pogajanja in kakšne vrste pogajanj poznamo
- Kakšna je razlika med pogajanjem in prepričevanjem
- Faze pogajalskega procesa

Kako delujemo ljudje

- Tri stanja našega JAZ-a
- S katerim JAZ-om se pogajamo

Taktike, priprava in kako se pogajati

- Taktični pogled na pogajanja
- Priprava na pogajanja v 8 korakih

Psihološke taktike in čustva v pogajanjih

- Kaj so psihološke taktike in kako ravnati
- Kako se pogajati o ceni
- Kako ravnati s čustvi pri pogajanjih

O PREDAVATELJU:



Aleksander Albert - Alex Gregorič je diplomiral iz sociologije - upravljanje organizacij, človeških virov in znanja na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani, a je praktična, uporabna znanja in veščine, ki jih kot poklicni trener komunikacije predaja naprej, pridobil predvsem v gospodarstvu in na številnih neformalnih izobraževanjih v Sloveniji in tujini. Predava že od leta 1994, od leta 2005 profesionalno, ko sta s partnerico Jasno Štamcar ustanovila podjetje Mars Venus d. o. o. V okviru tega je izvedel že več kot 1200 delavnic oziroma treningov s področij kot so sporazumevanje, vodenje, javno nastopanje, pogajanja, prodaja...

DELAVNICA JE NAMENJENA: podjetjem ter vsem, ki jih omenjena tematika zanima in prihajajo iz občin Škofja Loka, Gorenja vas – Poljane, Železniki in Žiri.

Delavnica je za udeležence **brezplačna** saj je finančno podprta s strani občin: Škofja Loka, Gorenja vas – Poljane, Železniki in Žiri.

PRIJAVE in DODATNE INFORMACIJE:

Prijave so obvezne. Vašo prijavo pričakujemo do **srede, 16. oktobra 2019**, na e-naslov info@ra-sora.si.