

MANAGE CONFLICT IN YOUR ORGANIZATION

Learn the best practices to handle disputes
& how to create a cooperative team

Leadership

we build
business
professionals

BBI

BUCHAREST
BUSINESS
INSTITUTE

bbi.ro



GESTIONAREA CONFLICTELOR

Află cum să abordezi cu succes relațiile de business pentru a obține rezultatele dorite. Descoperă care sunt tehnicile de prevenire și soluționare a conflictelor și cum să îți gestionezi emoțiile în situațiile conflictuale. Învață cum să gestionezi situațiile conflictuale prin persuasiune!

CUI ÎI ESTE RECOMANDAT CURSUL?

- ✓ Managerilor de top care gestionează situații conflictuale interne sau externe companiilor
- ✓ Cumpărătorilor/vânzătorilor profesioniști implicați în negocieri complexe și care se confruntă cu situații tensionate
- ✓ Antreprenorilor care sunt implicați în discuții aprinse, strategice cu clienții/furnizorii sau investitorii

CE OBȚII DACĂ ALEGI ACEST CURS?

- ✓ Înțelegeți cum să fii convingător transformându-l pe celălalt într-un partener de discuție
- ✓ Descoperiți principalele cauze ale situațiilor conflictuale, plecând de la interesele părților și limitările existente
- ✓ Gestionezi eficient conflictele într-o companie pornind de la îngrijorările fiecărei părți implicate
- ✓ Devii mai convingător și obții acorduri mai ușor de pus în practică

STRUCTURA CURSULUI

Identificarea potențialelor zone de conflict și gestionarea lor

Conflictele apar cel mai adesea la intersecția dintre interesele comune și limitările anumitor resurse. Descoperă interesele ce vă aduc la masa discuțiilor, nu te concentra doar pe divergențe.

Definirea intereselor fiecărei părți implicate în conflict versus apărarea unei poziții

Partenerii de discuție abili se concentrează pe ce își doresc să obțină de la cealaltă parte și nu pe a avea întotdeauna dreptate.

Bariere și catalizatori în persuasiune

Intenția de a soluționa conflictul s-ar putea să nu fie suficientă. Vei dobândi abilități de persuasiune și vei elimina comportamentele nocive în situații conflictuale.

Persuasiunea un proces în doi pași: crearea dubiilor și generarea mișcării

Logica nu este neapărat persuasivă. Este mult mai ușor de obținut o mișcare de poziție din partea celuilalt dacă, în prealabil, îl faci să se îndoiască de justetea argumentelor pe care se bazează.

Expert trainer

Sabin Gîlceavă

- ⦿ Peste 25 de ani de experiență în negociere, consultanță și training
- ⦿ Fondator Leverage - singura firmă românească specializată în consultanță și training pentru negociere și conflict resolution
- ⦿ Trainer certificat SPIN* Selling Skills și Huthwaite International Negotiation Skills pentru 11 ani
- ⦿ Absolvent „Negotiation and Leadership - dealing with difficult people and problems” din cadrul Program on Negotiation



BUCHAREST BUSINESS INSTITUTE

Centrul de excelență care oferă traininguri de business și cursuri de dezvoltare personală.

Creăm lideri și experți în business de talie internațională

Îți oferim experiența de învățare premium de care ai nevoie pentru a-ți dezvolta abilitățile profesionale și personale la cel mai înalt nivel.

BUCHAREST BUSINESS INSTITUTE a fost creat de profesioniști cu vastă experiență în afaceri pentru a-ți oferi educația de care ai nevoie să îți dezvolti business-ul la nivel internațional.

La **BUCHAREST BUSINESS INSTITUTE** vei descoperi o experiență de învățare unică, experți de top, conținut de înaltă calitate și networking, de care ai nevoie pentru a-ți crește afacerea.

Știm că liderii din mediul de business sunt adevărații influențeri prin acțiunile importante pe care le desfășoară în fiecare zi. Scopul nostru este să îi ajutăm să ia decizii strategice oferindu-le cele mai bune programe de training.

Descoperă o experiență unică de învățare

Leadership

Branding

Management

Public Speaking

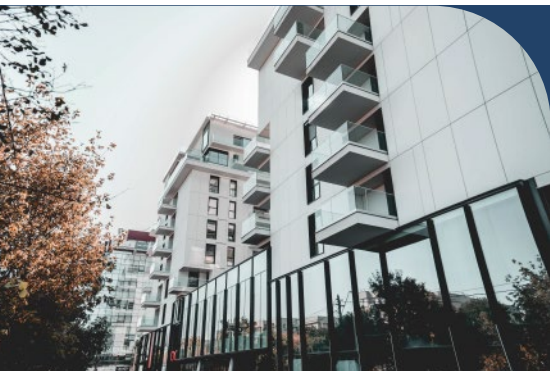
Vânzări

Comunicare

Marketing

Resurse Umane

Antreprenariat



Adresa

ONE HERĂSTRĂU PLAZA

intrare prin curtea interioară
str. Zăgazului nr. 21 - 25, sector 1,
014261, București
Tel: +40 735 171.601
E-mail: office@bbi.ro

bbi.ro