



NEGOTIATION SKILL TRAINING

FOR PROCUREMENT PROFESSIONALS, MANAGERS, DIRECTORS
26-27 FEBRUARY 2015, BUDAPEST

A TWO DAY TRAINING LOADED WITH PRACTICE, STRATEGY AND TECHNIQUES WILL CATAPULT YOUR NEGOTIATING EFFECTIVENESS TO A WHOLE NEW LEVEL.

An in-depth two day practical workshop which will be of benefit to buyers of all ranks and those in other functions who have the responsibility for spending company money and/or managing suppliers, service providers.



BY ATTENDING THIS PROGRAM YOU WILL LEARN AND/OR BE ABLE:

- a step-by-step guide for the negotiation process and phases
- bring your preparation to a whole new level
- use proven techniques and means of mutually beneficial deals based on win-win principles
- defend yourself and your position better than before in non-favorable situations, when time or power is less on your side

COURSE LEADER:

JÓZSEF KAPITÁNY, senior trainer at MediaComm's MC Executive Development.

TIMING
8.00 REGISTRATION 8.15. OPENING 17.15 CLOSING

WHAT IS THE TRAINING ALL ABOUT?

This 2-day training captures in one single event the knowledge fundamentals of negotiation as well as provides you with an opportunity to practice your negotiation skills.

The program will encourage you to practice the proven techniques of win-win negotiation and prepare you for being effective in zero sum games, when you must maximize your gains no matter what.

26 negotiation gambits will be covered during the workshop, providing you with tools of terrifying power you may have not used in your tactical repertoire.

IS IT FOR ME?

This program will be of benefit to buyers of all ranks and those in other functions who have the responsibility for spending company money and/or managing suppliers, service providers.

Albeit this training is about making you a more successful buyer, in our experience often times sales professionals register for this program, in order to learn how their customers think, how they craft their strategy and discovering gambits sophisticated buyers deploy.

BENEFITS OF ATTENDING

By attending this program you will learn and/or be able:

- You will learn step-by-step guide for the negotiation process and phases
- You bring your preparation to a whole new level
- You will use proven techniques to achieve better terms, shorter delivery, more favorable payment due days
- Plug the win-win principles into your deals and watch the money flow in when you sell, but since most of the time you buy stuff, marvel at how much you no longer spend
- Do not expect world changing unheard miracles but come to explore your options to defend your position better than ever before in non-favorable situations, when time or power is less on your side, such as having to buy from a de facto monopoly

As a result, after the training you will achieve better terms / price / delivery time / quality / payment due days. Depending on your industry and company, saving 10, 100, 1000 more in one single year, than the cost of the training, making it the single most profitable investment of the firm.

TOPICS COVERED

- The attitudes of successful negotiators
- Rules for win-win

- The stages of negotiations
- Preparation and strategy
 - Situation analysis
- 26 powerful tactics, counter-tactics, counter-counter, counter-counter-counter and counter-counter-counter-counter negotiation gambits; e.g. the puppy dog, the call girl, higher authority, fait accompli
- Managing power, information and time
 - Dealing with a monopoly supplier
- Manipulating price perceptions, how the sellers sell the price
- The psychology of price concessions
- Terms, conditions and price

SPECIAL FEATURES

This 10 participants max / training blends a workshop, exercises and as well as video recorded negotiation simulations.

THE TRAINER



JÓZSEF KAPITÁNY

senior trainer at MediaComm's MC Executive Development

He has been a trainer for 15 years, facilitating over 10,000 hours of training in a wide range of development programs.

He delivers sales, leadership and motivational programs. He conducts self-awareness, time management, conflict resolution, presentation skills, project management training. Facilitates change management for top managements and executives, and train-the-trainer programs for on-the-job trainers, and outdoor team building events of various nature. He is a coach as well as trainer for would-be coach managers, who wish to learn to coach themselves instead of relying on hired coaches forever.

Jozsef is a graduate of the University of Economics with an excellent Master degree in Finance, 10 years later the Krannert Graduate School of Management of Purdue University with an MBA.

His interdisciplinary Ph.D. focused on competence development of two types of change managers.

Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

Felnőttképzési nyilvántartási szám: 00206-2012
Intézményakkreditációs lajstromszám: AL-2748



NEGOTIATION SKILL TRAINING

FOR PROCUREMENT PROFESSIONALS, MANAGERS, DIRECTORS
26-27 FEBRUARY 2015, BUDAPEST

A TWO DAY TRAINING
LOADED WITH
PRACTICE, STRATEGY
AND TECHNIQUES
WILL CATALYSE
YOUR NEGOTIATING
EFFECTIVENESS TO A
WHOLE NEW LEVEL.

An in-depth two day practical workshop which will be of benefit to buyers of all ranks and those in other functions who have the responsibility for spending company money and/or managing suppliers, service providers.



SI5003

JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
Irányítószám _____ Helység _____
Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
³ Az Ön helyettesse, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2014. január 2-ig		2014. január 3-tól
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> NEGOTIATION SKILL TRAINING 26-27 FEBRUARY 2015, BUDAPEST	209.000 Ft	40.000 Ft	249.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit.
■ A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatait és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utavány feladóvényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-át/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-át/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	06-1/459-7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	06-70/703-54-65
Marketing:	Mile Mónika	06-1/459-7334