

Program: Tehnike in strategije sodelovalnih in tekmovalnih pogajanj - 16 urni program:

1. dan

Program – 2 uri

- Vrste pogajalskih situacij
- Načini pogajanja

Konkretni primerii pogajalskih situacij

odmor

Program – 2 uri

- Osnovna načela pogajanj
- Lastnosti dobrih pogajalcev

Pogajalska vaja

- Pogajalski okvir in BATNA

odmor

Program – 2 uri

Vaja- pridobite kolikor lahko

- Osnovni napotki za tekmovalna pogajanja
- Osnovni napotki za sodelovalna pogajanja

odmor

Program – 2 uri

Igra vlog in analiza

2. dan

Program – 2 uri

- Ključne faze v pogajanjih
- Priprave na pogajanje
- Najpogostejše pogajalske taktike pri sodelovalnih in pri tekmovalnih pogajanjih

Odmor

Program – 2 uri

Igra vlog z analizo

Odmor

Program – 2 uri

- Sklepni del pogajanj
- Metode, ki nam pomagajo k sklenitvi dogovora
- Zaključek neuspešnih pogajanj

odmor

Program – 2 uri

- igra vlog in analiza
- Refleksija in zaključek

Izvajalec

Marko Iršič, mediator in trener mediatorjev

Izjava usposabljanja za mediatorje od leta 2006, je certificiran transformativni mediator in priznan trener s strani Institute for the Study of Conflict Transformation, je član upravnega odbora Združenja mediacijskih organizacij Slovenije, član posvetovalnega odbora pri UIA World Forum od Mediation Centers in predsednik Evropskega združenja za transformativno mediacijo. Je ustanovitelj in direktor Zavoda Rakmo in avtor več knjig s področja obvladovanja konfliktov in mediacije.

Vodja Programa:

Marko Iršič

Kriteriji za izvajalce izobraževanj za mediatorje pri Zavodu Rakmo:

Pridobljen naziv trenerja pri zavodu Rakmo (v skladu s standardi Medios) ali vključenost v program usposabljanja za trenerje (kandidat za trenerja). Predpogoj za oboje pa je Zaključeno osnovno 140 urno usposabljanje za mediatorje in zaključeno nadaljevalno vsaj 100 urno usposabljanje za mediatorje, ter izkušnje pri izvajanju mediacije.

Ljubljana, 30.10.2020

Marko Iršič, direktor

