



Sztuka negocjowania dla lekarzy

Cele szkolenia: Zapoznanie uczestników z istotą i przebiegiem procesu negocjacji. Przekazanie wiedzy na temat odpowiednich zachowań na poszczególnych etapach negocjowania. Nauczenie praktycznych metod radzenia sobie z zagrywkami negocjacyjnymi.

Zagadnienia szkoleniowe: 1. Kiedy negocjujemy, a kiedy się targujemy? Rozumienie procesu negocjacji. 2. Cztery etapy negocjowania – co i jak robić na każdym z etapów. 3. Ustalanie celu i przygotowania do negocjacji. 4. Zagrywki taktyczne i emocjonalne – rozpoznawanie i metody radzenia sobie z nimi. 5. Możliwości zarabiania online – dbałość o kontakt i przychód w sytuacji zamknięcia placówki. 6. Dostarczanie wartości pacjentom poprzez wykorzystanie nowoczesnych mediów.

Metody szkolenia: Interaktywny wykład online. Pokazy filmów (scenki negocjacyjne) z omówieniem. Dyskusja moderowana – zadawanie pytań (także przez czat) i odpowiedzi prowadzącego. Prezentacja z omówieniem. Sesja pytań i odpowiedzi podsumowująca poszczególne zagadnienia.

Czas trwania: 3 h (z przerwami): 3 x 50 minut

Prowadzący: Zbigniew Kowalski

