



Starpkultūru pārrunas

Vienas dienas kurss
120 Ls + VAT

Kursa apraksts

Interaktīvas nodarbības, kuru laikā dalībnieki gūst teorētiskas zināšanas un praktisku pieredzi starpkultūru pārrunu un komunikācijas jomā, kas ir īpaši svarīgas uzņēmuma eksporta iespēju realizācijai vai esošā biznesa attīstībai. Šis kurss dos dalībniekiem vajadzīgo ieroču arsenālu, lai sasniegtu vairāk jebkurā starpkultūru darījumu sarunā.

Kursa tēmas

- Dalībnieki saņems plašu ieskatu spēļu un pārrunu teorijā, veidā, kādā tā ir pasniegtā biznesa skolu programmās;
- Uzzinās par dažādām pārrunu skolām, situācijām, kurām tās ir piemērotas, kā arī noskaidros savu “dabisko” pārrunu stilu;
- Iemācīsies meklēt un identificēt otrās puses neizteiktās intereses;
- Apgūs konceptu, kas ir izšķirošs pušu ietekmju sadalījumam pie pārrunu galda;
- Iemācīsies gatavoties starpkultūru darījumu sarunām veidā, kas izslēdz nejaušības vai “pārsteiguma” elementus;
- Apgūs tādas pārrunu taktikas, kā “knibināšana”, “salami” un “salmu cilvēks”, kā arī iemācīsies pretdarboties tām;
- Iemācīsies veidot pirmo piedāvājumu, un detalizēto kaulēšanās plānu, kas rezultātā noved pie vajadzīgiem darījuma nosacījumiem;
- Iemācīsies apzināt otras puses neizteiktās reakcijas, “lasot” tās neverbālo komunikāciju.

Kursu vada Dmitrijs Juskovets



Dmitrijs Juskovets ir ieguvis ekonomikas un biznesa vadības bakalaura grādu Rīgas Ekonomikas augstskolā un starptautiskās vadības maģistra grādu Thunderbird Universitātē, ASV.

Dmitrijs Juskovets ir strādājis dažādās valstīs, mārketinga un biznesa attīstības saistītos amatos Johnson&Johnson. No 2000. līdz 2005. gadam viņš vadīja Latvijas trešo lielāko zāļu izplatīšanas uzņēmumu – Magnum Medical, un no 2005. līdz 2008.gadam – Latvijas lielāko zāļu tirgotāju – Recipe Plus.

Pēc tam Dmitrijs Juskovets divarpus gadus ar mugursomu plecos apceļoja pasauli, bet pēc atgriešanās Latvijā darbojas konsultāciju un personāla apmācību jomā, kā arī pasniedz Rīgas Ekonomikas augstskolā.