

Nevidna pogajanja v organizaciji

Kako voditi zahtevne pogovore, postavljati prioritete in vplivati brez nepotrebnega konflikta

Večina zahtevnih pogovorov v organizacijah se ne zgodi v sejni sobi.

Zgodijo se pri prioritetah, dodatnih zahtevah, usklajevanju med ekipami in v trenutkih, ko vse postane "nujno".

Takrat pogosto ne odločajo močnejši argumenti, ampak sposobnost poslušanja, raziskovanja interesov in vplivanja brez nepotrebne eskalacije.

Udeleženci spoznajo:

- kako umiriti komunikacijo pod pritiskom,
- kako raziskovati interese namesto samo pozicij,
- kako **vplivati tudi brez formalne avtoritete**,
- kako hitreje priti do jasnih dogovorov,
- in kako zmanjšati nesporazume ter nepotrebne konflikte med ekipami.

Format:

- interaktivna delavnica ali keynote,
- vključevanje publike,
- praktični primeri iz poslovnega okolja,
- primeren tudi za večje skupine.

Trajanje in izvedba se prilagodita dogodku in organizaciji.

Delavnica je bila izvedena tudi na ADMA kongresu pred skoraj 100 udeleženci.



Več kot 20 let delujem v IT in poslovnem okolju, predvsem na preseku projektov, implementacije rešitev, podpore uporabnikom in sodelovanja z različnimi deležniki.

Pri svojem delu povezujem praktične poslovne izkušnje, pogajalske pristope in facilitacijo delavnic s fokusom na organizacijsko komunikacijo, vpliv in komunikacijo pod pritiskom.

Nataša Kramar
natasa@pogajalski-kompas.si
[LinkedIn](#)

