FEJÉR VÁRMEGYEI KÖZGYŰLÉS ELNÖKE

Fejér Vármegyei Önkormányzat
✉ Székesfehérvár, Szent István tér 9.
☎ (+36-22) 311-547
@ fejer@fejer.hu
KRID: FMO 746902706

Szám: FVÖ/ 09-7/2026
Ügyintéző: Sipicsné dr. Sárosdi Beáta

Tárgy: meghívó szakmai workshopra
Melléklet: 1 db

Tisztelt Partnerünk!

Tisztelettel meghívjuk Önt a TOP_PLUSZ-3.1.1-21-FE1-2022-00001 „Szent István Program – Gazdaságfejlesztési és Foglalkoztatási Partnerség" projekt keretében megrendezésre kerülő, **Tárgyalástechnika** témájú szakmai workshopra, melyre 2026. március 17-én 9.00 órakor kerül sor a Fejér Vármegyei Önkormányzat Címertermében (8000 Székesfehérvár, Szent István tér 9.).

A meghívót és a programtervet jelen levelem mellékleteként küldöm.

Szíves megjelenésére feltétlenül számítunk!

Székesfehérvár, 2026. március 11.

Tisztelettel:

Fejér Vármegyei Közgyűlés Elnök

Dr. Molnár Krisztián
elnök

Meghívó

Tárgyalástechnika témájú szakmai workshop

A TOP_PLUSZ-3.1.1-21-FE1-2022-00001 „Szent István Program – Gazdaságfejlesztési és Foglalkoztatási Partnerség" projekt keretében, **2026. március 17. napján 9.00** órai kezdettel Hogyan hozhatunk létre win-win helyzeteket a tárgyalások során? címmel **Tárgyalástechnika témájú szakmai workshop** kerül megrendezésre a vármegye gazdasági szereplői részére, a **Fejér Vármegyei Önkormányzat Címertermében** (8000 Székesfehérvár, Szent István tér 9.), amelyre tisztelettel meghívom.

A rendezvény ingyenes, de kérjük 2026. március 16-ig történő visszajelzését a fejer@fejer.hu e-mail címre.

PROGRAM:

9:00 - 9:05	Köszöntő
9:05 - 10.00	Hogyan lehet hatékonyan felkészülni egy tárgyalásra: információgyűjtés, célkitűzés, stratégiaalkotás során?
10.00 - 10.30	Hogyan segítenek a Harvard Tárgyalási Projekt alapelvei a win-win megoldások kialakításában?
10.30 - 10.40	Szünet
10.40 - 11.20	Milyen tárgyalási stílusokkal találkozhatunk? Milyen technikák támogatják a bizalomépítést és a kapcsolat megerősítését a tárgyalás elején?
11.20 - 11.45	Hogyan kezelhetjük az alkupozíciókat és engedményeket tudatosan?
11.45 - 12.10	Hogyan támogatja az aktív hallgatás, kérdezéstechnika és asszertivitás a sikeres tárgyalást?
12.10 -	Visszajelzések, kérdések