

Psychologia w biznesie

Data publikacji: 21.07.2006 0:00

□
W środę 19 lipca na Zamku Sztuki i Przedsiębiorczości odbyło się kolejne spotkanie z cyklu Klubu Przedsiębiorcy, tym razem poświęcone "Psychologii w biznesie". Z powodu dużego zainteresowania organizatorzy zdecydowali o przeniesieniu wykładu z salki mieszczącej się w Oranżerii do sali konferencyjnej w Zamku Sztuki będącej w stanie pomieścić większą ilość słuchaczy. Nawet ta sala została wypełniona do ostatniego miejsca siedzącego, przybyły bowiem 74 osoby. W tej ilości znalazło się kilkunastu przedstawicieli dużych przedsiębiorstw, instytucji i stowarzyszeń.

Prowadzący **Janusz Buzek** rozpoczął swoją prelekcję od dziedziny, w której się specjalizuje, czyli od technik negocjacji handlowych. Następnie płynnie przeszedł do zagadnień poniekąd łączących się z tematem otwierającym wykład, czyli do zasad prezentowania ceny i zarządzania ustępstwami. Potem starał się pokazać słuchaczom w jaki sposób wzbudzać we współpracownikach, czy klientach wiarygodność i sympatię oraz jak umiejętnie wywierać wpływ w negocjacjach. Ostatnia część zajęć dotyczyła radzenia sobie z manipulacjami, z którymi przecież niezwykle często mamy do czynienia w biznesie oraz reagowania na stawianie ultimatum przez partnera negocjacji. Wykład został zakończony przedstawieniem czterech profili temperamentu człowieka i sposobem ich wykorzystywania w trakcie rozmów handlowych.

Szkolenie przebiegło w czynnym (jak na warunki wykładu) udziale słuchaczy, którzy chętnie odpowiadali na pytania Janusza Buzka, podsuwali mu przykłady i niejednokrotnie żartowali. Niewątpliwie stało się tak za sprawą barwnego sposobu prowadzenia, w którym "życiowe" przykłady podpirały i tak już ciekawą teorię. Szczególnie interesująco i, o czym można było się przekonać patrząc na reakcję publiczności, niezwykle dowcipnie wykładowca przedstawił wyżej wymienione rodzaje temperamentów i to jak np. sangwinik czy melancholik radzą sobie podczas negocjacji. Spotkanie zakończyło się wypełnieniem rozdanych na początku ankiet.

Zdaniem uczestników i organizatorów szkolenie zakończyło się sukcesem, którego głównym miernikiem była duża frekwencja oraz wysokie noty wystawione prowadzącemu i organizatorowi. Słuchacze potwierdzili fakt, że znajomość podstaw psychologii jest niezwykle przydatna w każdej dziedzinie działalności.