



*Neuvottelija saa niin hyvään
tuloksen kuin ansaitsee.*



Suomalainen Lääkäriseura Duodecim

Viisas neuvottelija

Vaikka kommunikointi on lääkärin työssä hyvin arkinen osa työrutiinia, siinä onnistuminen on tärkeimpiä henkilökohtaisia työkaluja kovan ydinosaamisen lisäksi, olipa sitten kysymys asiakkaan kohtaamisesta, esimiehenä olemisesta, yhdessä työskentelemisestä kollegoiden kanssa, asiakaspalaveri tai tutkimusrahoituksen hakemisesta.

Olipa käsiteltävä asia mikä hyvänsä, neuvotteluja käyvät kuitenkin aina ihmiset, vuorovaikutustilanteissa vaikuttavat aina ihmiset. Keskinäisen kanssakäymisen laatu ratkaisee lopputuloksessa enemmän kuin haluamme uskoa tai myöntää!

Kun osaa vaikuttaa, saa varmemmin ja uskottavammin sanomansa perille ja saavuttaa asettamansa tavoitteet. Onnistunut kommunikointi on kykyä ja malttia kuunnella ja taitoa ilmaista asiansa ja ajatuksensa vakuuttavasti – oma puhuminen ja toisen kuuntelu sopivassa suhteessa keskenään. Osaava kommunikointi on onnistunutta palautteen antamista ja vastaanottamista.

Koulutuksen tarkoitus ja tavoitteet

On valmentaa osallistujaa neuvottelutaitojen edelleen kehittämisessä ja hiomisessa ja todella vaikeiden ja haastavien tilanteiden hallinnassa.

Tavoitteena on:

- soveltaa osaavaa kuuntelutaitoa vaikuttamiskeinona
- löytää keinot, miten saada toiset kiinnostumaan ja kuuntelemaan omaa sanottavaa
- ymmärtää oman viestimisensä merkitys lopputulokseen
- oppia kuuntelemaan, ymmärtämään ja arvostamaan toista - silloinkin kun itse on aivan eri mieltä
- myönteisen ja kielteisen palautteen antaminen ja vastaanottaminen
- hallita neuvottelutaito erityisesti vaikeissa ristiriitatilanteissa. Oppia rohkeasti kohtaamaan vaikeatkin asiat, ihmisten väliset ristiriidat.

Ilmoittautuminen: www.duodecim.fi/koulutus

Vetäjä: Essi Aulanko, Bene Oy essi.aulanko@bene.fi

050-329 3929



Ohjelma

9.00-12.30

Tervetuloa
Käytännön neuvottelutaito
Minkälainen on hyvä neuvottelija
Neuvottelun pulmia

Harjoitus
Harjoituksen purkaminen ja analysointi

13.30-17.00

Harjoituksen purku jatkuu
Videoitavia tapausharjoituksia simuloimaan arkipäivän neuvottelutilanteita.

Ristiriitojen hallinta osana lääkärin kommunikointitaitoa
Ristiriitoja ei voi välttää, mutta niitä voi hallita
Synnyttääkö oma kommunikointitapani ristiriitoja vai – ratkaiseeko se niitä?
Vaikeiden ja hankalien asioiden käsittely
Kielteinen palaute; anto ja vastaanotto
Myönteinen palaute; anto ja vastaanotto