

## Experienta INSIGHTMENT™ - IMOBILIARE

***Influentare - Mai intai intelege argumentele celuilalt pentru a le sustine cu impact pe ale tale.***

Experienta demonstreaza participantilor ca ai mai multe sanse sa convingi daca intelegi punctele de vedere ale celorlalti inainte de a ti-l sustine pe cel propriu. De capacitatea sa de a convinge depinde puterea managerului de a influenta procesele in derulare si de a-i determina pe oameni sa-l urmeze.



Participantii sunt provocati sa rezolve o problema care implica o serie de tranzactii imobiliare. Problema este suficient de complexa pentru a da nastere unor opinii surprinzator de divergente in ceea ce priveste raspunsul “corect”.

Interactiunea intre logica, ego si abilitati de intelegere care decurge de aici pune in evidenta cat de predispusi suntem la a ramane in limitele propriilor tipare. Discutia se concentreaza asupra modului in care am putea negocia mai eficace si lua decizii mai bune. Este analizat potentialul unei “atitudini deschise la invatare” si este evaluat impactul acesteia asupra capacitatii de a influenta si a ajunge la cele mai bune solutii.

Alte subiecte abordate:

- Descoperirea a ce e important pentru ceilalti (nevoi, interese, beneficii)
- Clarificarea argumentelor celuilalt
- Expunerea propriilor puncte de vedere la momentul potrivit
- Impactul demonstrarii unei “atitudini deschise la invatare”.