



**MANA
LATVIJA.LV**
DARI DIGITĀLI

PROGRAMMAS “DARI DIGITĀLI” TĀLMĀCĪBAS KURSS DIGITĀLAJIEM LĪDERIEM



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija

NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
Eiropas Reģionālās
attīstības fonds

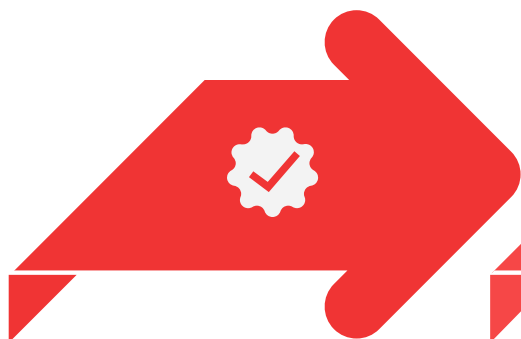
IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

Programma ir saņēmusi Eiropas Reģionālās attīstības fonda projekta Nr.2.2.1.1/19/I/002 “Publiskās pārvaldes informācijas un komunikācijas tehnoloģiju arhitektūras pārvaldības sistēma – 2. kārtā” finansējumu

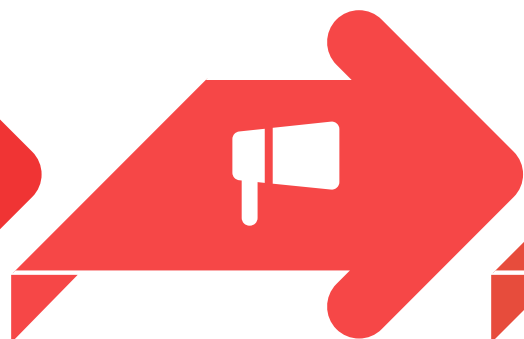


MĀKI PĀRLIECINĀT!

PĀRLIECINĀŠANA



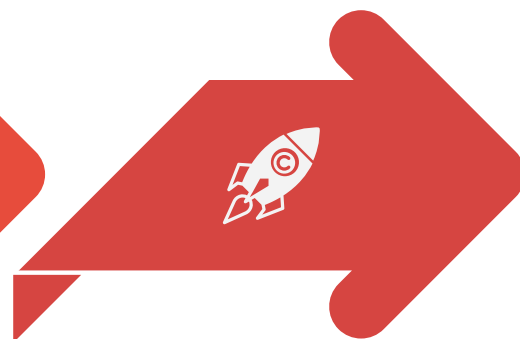
Uzticēšanās veidojas no diviem avotiem – kompetences un attiecībām. Pirmā ir produktu vai procesu pārzināšanas funkcija, otrā – klausīšanās pieredze un strādāšana citu interešu labā



Bet pat tad, ja uzticēšanās līmenis digitālajam līderim ir augsts, Jūsu pozīcijai ir jābūt jēgpilnai, vēl vairāk – tai ir jābūt **vērstai uz klientu**. Līdz ar to Jums ir jāformulē sava pozīcija, kas atspoguļotu ieguvumus.



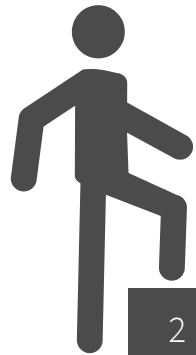
Uzskatāmi pierādījumi. Visefektīvākie pārliecinātāji izmanto spilgtus, dažkārt pat pārāk spilgtus, stāstus, metaforas un piemērus, kas viņu pozīcijai iedveš dzīvību.



Precīzi sajust un reaģēt uz sava **klienta emocionālo stāvokli**. Dažreiz viņiem tas nozīmē apslāpēt pašiem savas emocijas, bet dažreiz – gluži pretēji – tās nepieciešams pastiprināt.



ARGUMENTĀCIJAS «SOĻI»



1 Nosaki sarunas mērķi

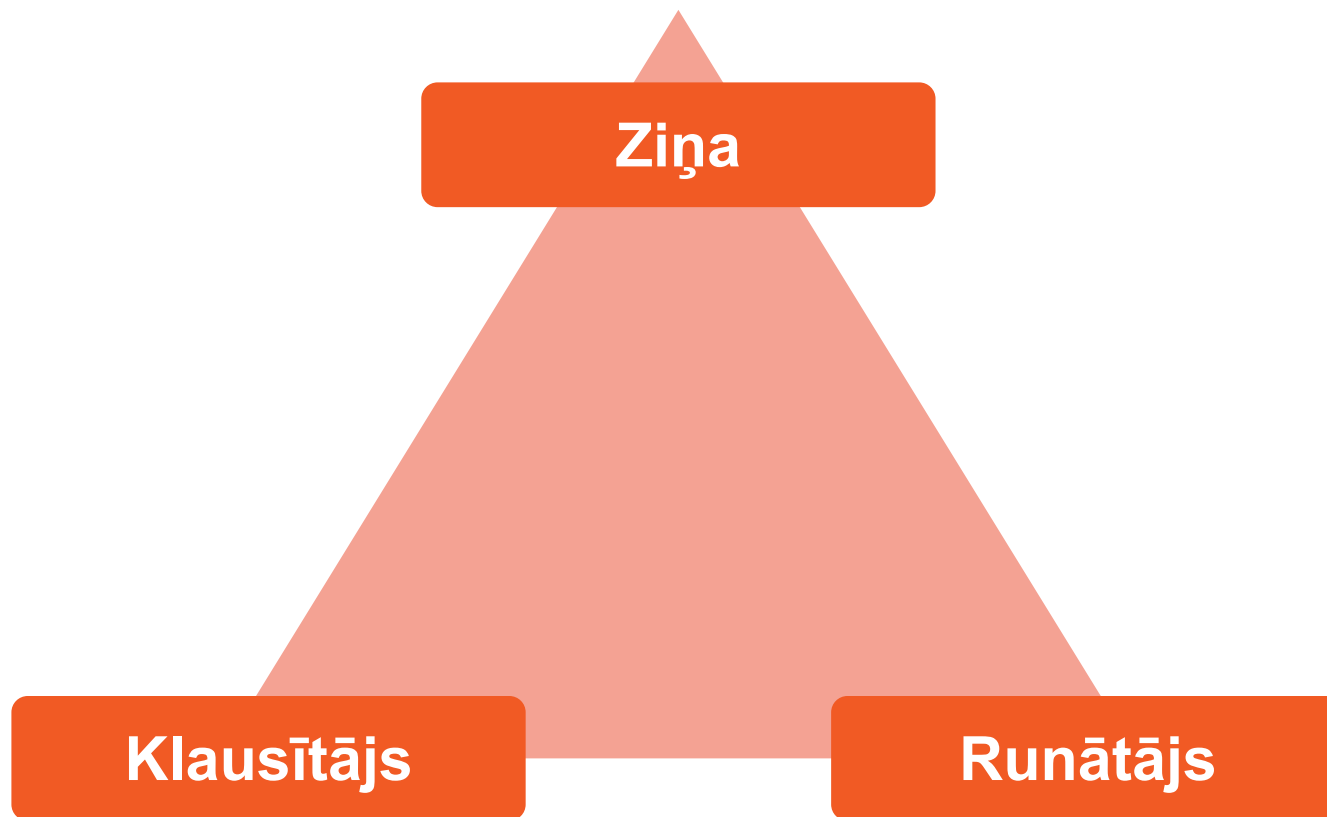
2 Noformulē viedokli

3 Izvērtē argumentus

4 Pārliecinies, vai argumenti ir pārliecinoši



PREZENTĀCIJAS MĀKSLA





**MANA
LATVIJA.LV**
DARI DIGITĀLI



Vides aizsardzības un
reģionālās attīstības
ministrija

NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA

Eiropas Reģionālās
attīstības fonds

I E G U L D Ī J U M S T A V Ā N Ā K O T N Ē