



Název	Jednání a vyjednávání
Komu je program určen:	Realizační oddělení a administrativa
Co získáte pro praxi	<ul style="list-style-type: none">• Prohloubíte dovednost efektivně jednat a vyjednat• Porozumíte obsahu pojmů jednání a vyjednávání• Seznámíte se s jednotlivými typy vyjednávání• Porozumíte základním principům vyjednávání• Naučíte se na vyjednávání dobře se připravit• Získáte dovednost projít vyjednáváním ve čtyřech fázích• Budete umět jednání vyhodnotit• Prohloubíte a zefektivníte komunikační a argumentační dovednosti potřebné pro získání komunikačního partnera na svou stranu• Prohloubíte dovednost aktivně naslouchat a efektivně klást otázky
Obsah programu	<ul style="list-style-type: none">• Jak jsme na tom – zmapování aktuálního stavu, potřeby a očekávání• Co je jednání a jak probíhá• Co je vyjednávání a jaké jsou jeho prvky• Druhy vyjednávání<ul style="list-style-type: none">○ kompetitivní○ kooperativní○ principiální• Jak se na vyjednávání připravit a jak ho vést<ul style="list-style-type: none">○ příprava<ul style="list-style-type: none">▪ co je třeba předem znát▪ stanovení cílů, BATNA▪ strategie▪ postup○ diskuze○ návrhy○ dohoda<ul style="list-style-type: none">▪ alternativy dohody▪ parametry dobré dohody▪ roviny spokojenosti• Přesvědčovací styly<ul style="list-style-type: none">○ nátlakové○ přitahovací• Připomenutí techniky kladení otázek• Připomenutí některých argumentačních technik• Jak odhalit přesilovou hru v neverbální komunikaci• Využití jednoduchých asertivních postupů pro účinné vyjednávání• Nácvik konkrétních situací pro vyjednávání• vedení rozhovoru a komunikační pyramida
Lektor	PaedDr. Lenka Fasterová



Rozsah a termín	2 dny (16 hodin)
Místo realizace	Dle dohody s klientem.
Kontaktní osoba	Ing. Zdeněk Michálek Mobil: + 420 606 760 130 E-mail: zmichalek@hmpartners.cz