



Průřezová témata

Vítězné vyjednávání

## Vítězné vyjednávání

**Dosažení vzájemně výhodné dohody: vyjednávání je z 90% psychologie a z 10% logika!**

S vyjednáváním se setkáváme každý den. Současná společnost odměňuje stále více ty, kteří jsou schopni jednat s druhými ve třech rovinách: orientace na stanovený cíl, vzájemné vztahy a společně akceptovatelný výsledek. Pokud patříte do skupiny prodejních nebo nákupních specialistů, manažerů nebo musíte pravidelně dosahovat dohody s řadou partnerů, oceníte především praktický přístup tohoto programu. Pochopíte, jaký vyjednávací styl je vám vlastní, jaké jsou vaše silné a „slepé“ stránky a jak zvládnout všechny vyjednávací situace s vyjednávacího typu „výhra – výhra“ i „výhra – prohra“. Během tréninku projdete všemi fázemi přípravy a vedení vyjednávání a naučíte se zvládat jeho racionální i emoční stránku.

Tento dvoudenní program vychází z dlouholetých zkušeností společnosti Krauthammer v oblasti vyjednávání ve více než 30 zemích. Jeho základem jsou osvědčené přístupy založené na racionálních nástrojích analýzy výchozí vyjednávací pozice, použití emoční inteligence a nástrojů ovlivňování během vlastního vyjednání a eliminace nebo zvládnutí taktik manipulativních vyjednávacích partnerů.

Vzhledem k neustále se měnícímu vyjednávacímu prostředí, je letošní verze programu Vítězné vyjednávání obohacena o speciální moduly zaměřené na:

- ✓ Efektivní využívání silných stránek a eliminace „slepých“ míst našeho individuálního vyjednávacího stylu.
- ✓ Vědomé ovlivňování podvědomí vyjednávacích partnerů.
- ✓ Pozitivní konfrontaci manipulativních přístupů.

### Účastníci

Prodejní a nákupní specialisté,  
Manažeři všech úrovní,  
Všichni, pro které je vyjednávání  
každodenní součástí života ...

### Metodologie

Interaktivní trénink, případové studie,  
řešení reálných vyjednávacích situací  
účastníků, individuální zpětná vazba.  
Program probíhá ve skupině o  
průměrném počtu 8 účastníků.

### Přínosy

- ➔ Optimální zvládnutí všech fází vyjednávacího procesu – od analýzy výchozí situace k dosažení dohody
- ➔ Sebereflexe našeho vyjednávacího stylu - znalost našich silných stránek a limitů
- ➔ Vytvoření předpokladů pro vyjednávací proces „výhra – výhra“ a zvládnutí vyjednávačů s přístupem „výhra – prohra“
- ➔ Práce s 25 unikátními vyjednávacími „gambity“
- ➔ Zvládnutí stresových a emočních vyjednávacích situací
- ➔ Odhalení a pozitivních konfrontace manipulativních vyjednávacích přístupů
- ➔ Příprava a vedení komplexních vyjednávání s více partnery s rozdílnými zájmy
- ➔ Strategie a taktika dlouhodobě akceptovatelné dohody

## Obsah

### Den 1 - Příprava a vedení vítězného vyjednávání

- ➔ Nejčastější vyjednávací styly a analýza našeho vyjednávacího stylu
- ➔ Specifika vyjednávání s partnery typu „výhra – výhra“ a „výhra – prohra“
- ➔ Příprava vyjednávání: analýza síly naší vyjednávací pozice, získávání a zpracování klíčových informací, příprava vyjednávacích parametrů, stanovení vyjednávacích cílů a strategie pro jejich dosažení
- ➔ Zahájení vyjednávání a nastavení vyjednávacího scénáře
- ➔ Oddělení strategie vyjednávání od dílčích taktických kroků
- ➔ Strategie výměny ústupků
- ➔ Komunikační nástroje úspěšného vyjednavče
- ➔ Vědomá a podvědomá úroveň vyjednávání – pozitivní ovlivňování a manipulace během vyjednávacího procesu
- ➔ Práce s emocemi a zamezení jejich využití druhou stranou

### Den 2 – Řešení kritických vyjednávacích situací

- ➔ 25 nejčastějších vyjednávacích gambitů – jak je používat a jak se jim bránit: „Otočení stolu“ – „Absurdní požadavek“ – „Blafování“ - ...
- ➔ Finanční parametry vyjednávání a finanční gambity – „Snižování ústupků“ – „Balíčky“ – Konečná nabídka“ - ...
- ➔ Vedení komplexních vyjednávacích procesů a vyjednávání s větším počtem partnerů s rozdílnými zájmy
- ➔ Řešení patových a konfliktních vyjednávacích situací
- ➔ Přístupy pro ukončení vyjednávání a dosažení vzájemně akceptovatelné dohody

## Metodika tréninku

Den  
1

Den  
2

2 navazující  
tréninkové dny

**Čas, termíny tréninku a místo: od 9:00 – 17:00 hod., 9.-10.6.2020  
Praha 4, Antala Staška 34**

**Cena: 9 800 Kč bez DPH**