



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 vyjednávání 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 vyjednávače
- ➔ 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., 25. – 26. 6. 2019,
Praha 4, Antala Staška 34**

Cena: 9 800 Kč bez DPH