



Profesionální negociace - taktiky a techniky vyjednávání a ovlivňování

Vyjednávání je často problematickou fází obchodního jednání, kde nám druhá strana „něco“ tvrdí a my nikdy nevíme, zda jsme pro nás dojednali ty nejlepší možné podmínky. Díky tréninku účastníci zažijí a odhalí právě to, co v reálu zůstává skryto:

- Co byla druhá strana ochotna nabídnout a kam byla ochotna ustoupit
- Co při stejném zadání vyjednali spoluúčastníci kurzu
- Jak druzí jednali a jaký byl neúčinnější (či další možný) postup
- Kde udělali chybu či nevyužili příležitost

Profesionální negociace - taktiky a techniky vyjednávání a ovlivňování

Forma kurzu

Prostřednictvím kurzu získáte unikátní a ucelené know-how metodiky vyjednávání, které vzešlo z vlastní praxe lektorů v roli vyjednávačů a obchodníků a mnoha specializovaných tréninků realizovaných pro velké korporátní společnosti, výrobní závody, nadnárodní společnosti i malé firmy. Seznámíte se s praktickými, v praxi osvědčenými, postupy a taktikami, které upravíme a sestavíme přímo na míru vaší praxi (procesům, zvyklostem, možnostem atp.) a konkrétním potřebám. V tréninku si techniky prakticky vyzkoušíte na různých situacích z vaší praxe a při jednání s různými typy sparingpartnerů.

Obsah kurzu

Pozn. Trénink vyjednávání v praxi realizujeme nejraději na konkrétních případech z praxe účastníků a to z důvodu maximálního přínosu, přenosu a využití nabytých dovedností v praxi. Teorie je pouze okrajovou částí kurzu, důležitý je trénink a důsledný rozbor.

- **Negotiation Funnel - 14 fází vyjednávání** – provedeme vás krok za krokem profesionálním stylem práce, který čerpá know-how z mediačních technik
- **Mapa** vyjednávání – focus stran, klíčoví lidé, klíčové potřeby a zájmy
- Vyjednávací **Pole** a **Meze** vyjednávání
- Vyjednávací **Páky** a **Kotvy**
- Vyjednávací **Rámce** - zarámování a přerámování
- „**Hry**“ a **manipulace** ve vyjednávání a jak reagovat
- **40 manipulativních technik** a **způsob obran**
- **Persuaze** – techniky argumentace a ovlivňování
- **Tlak na cenu** a **podmínky**
- **Fáze, Milníky** a **kritické body** vyjednávání
- **Slepé uličky** ve vyjednávání
- Překonávání **bariér** a **bloků**
- Uzavírání **dohod**

Školili jsme:

- Oddělení nákupu v korporacích i výrobcích
- Obchodníky
- Manažery
- a další útvary

Máte-li zájem o více informací, napište na info@force1.cz nebo volejte 605 563 605

Otázky a odpovědi ke kurzu

• • •

Co se v kurzu naučíte:

- Strategicky postupovat pro získání nejlepších podmínek při udržení dobrých vztahů.
- Naučíte se analyzovat možnosti druhé strany a možné cesty k řešení.
- Umět dobře číst situaci, druhou stranu a podle toho postupovat.

Co přinese kurz společnosti:

- Konkrétní finanční úspory z hlediska nákladů.
- Dojednání výhodnějších podmínek ze strany dodavatelů.
- Zlepšení vztahů s dodavateli a jejich lepší znalost.
- Rozvoj vlastních lidí a potencionální snížení nežádoucí fluktuace.