



Vyjednávání pro neobchodní pozice *For Business Excellence*

aneb od zítřka už vždy získám z jednání s kolegy víc

„Často se mi stává, že si po jednání řeknu: Zase mě oškubali, zase jsem zbytečně moc ustoupil. Vždycky všem vyhovím a kdy už konečně někdo vyhoví mně? Toto jsem měl říct, proč mě to nenapadlo při jednání?!”

Jak vyjít z každého jednání s pocitem vítězství a přitom ne na úkor druhé strany, a tím si zachovat dobré vztahy s ostatními útvary a kolegy?

Cíle

- Představit ucelený komplex poznatků z oblasti vyjednávání.
- Rozvinout dovednosti potřebné pro kvalitní přípravu, efektivní argumentaci a přesvědčování partnerů o svých postojích a záměrech při jednání.
- Naučit se řešit situace při jednání použitím vyjednávacích taktik.
- Zdokonalit se ve vyjednávání s obchodním partnerem o podmínkách spolupráce tak, aby výsledek vytvářel předpoklady pro dlouhodobé vztahy.

Obsah

Vyjednávání

- kontext vyjednávání,
- pozice vyjednavče, typy vyjednavčů, chyby při vyjednávání,
- test schopnosti pro vyjednávání,
- přístupy k vyjednávání, etapy vyjednávání.

Příprava na vyjednávání

- získat fakta, pohled ze dvou stran, stanovení cílů,
- analýza partnera a stanovení strategie a taktiky.

Průběh vyjednávání

- diskuze, návrhy, dohoda,
- standardní taktiky,
- přesvědčování, argumentace.

Komunikace

- modely komunikace, zpětná vazba,
- verbální, neverbální komunikace při vyjednávání a aktivní naslouchání.

Vyhodnocení vyjednávání

- zhodnotit, zda jsme dosáhli svých cílů a s odstupem zhodnotit plnění dohody.

Časový harmonogram

Program	1. den	2. den
Registrace	8:30	
Program	9:00	8:00
Oběd	12:00	12:00
Program	13:00	13:00
Ukončení	16:30	15:30

Cena kurzu v Kč

	bez DPH	s DPH
Základní cena	7 500	9 750
Sleva	6 600	7 986

Sleva do	Uzávěrka	kód kurzu
11. 2. 2015	4. 3. 2015	

Cena zahrnuje kurzovné, studijní materiály, občerstvení.

Zlevněná cena platí po splnění minimálně jedné z těchto podmínek:

1. Jde o třetího a dalšího účastníka kurzu jedné firmy a platba byla uhrazena do uzávěrky kurzu.
2. Účastník se přihlásil na celou sérii kurzů a platba byla hrazena na celou sérii do uzávěrky prvního kurzu série (série je tři a více kurzů).
3. Účastník se přihlásil a uhradil platbu do termínu pro slevu.

Místo konání kurzu

Hotel Alpin Avion, Budějovická 69, 140 00 Praha 4 – Krč

Ubytování

Budete-li chtít využít ubytování v hotelu Alpin Avion, máte jako účastník kurzu FBE 15 % slevu.

Informace o hotelu najdete na www.alpin.cz

Informace pro účastníky kurzu a podmínky smlouvy

Závaznou přihlášku a potvrzení o platbě, prosíme, zašlete do uzávěrky kurzu.

- Počet účastníků je limitovaný, o zařazení do kurzu rozhoduje termín přijetí platby. Po naplnění kurzu se s dalšími přihlášenými dohodneme o možnosti absolvovat kurz v jiném termínu
 - Při zrušení objednávky do 21 dní před uzávěrkou neplatíte storno poplatek, do 7 dní před uzávěrkou kurzu je storno poplatek 50% z ceny, v případě neúčasti nebo zrušení po uzávěrce hradí účastník cenu v plné výši a dostává studijní materiály.
 - Garantujeme termín kurzu a i při menším počtu zájemců kurz nerušíme. Při počtu menším než 4 zájemci dohodneme s přihlášenými individuální konzultace s obsahem odpovídajícím rozsahu kurzu.
 - Zasláním přihlášky uzavírají smluvní strany dohodu o ceně, zaplacením poplatku se uzavírá smlouva o realizaci kurzu.
 - Po zaslání přihlášky Vám obratem pošleme fakturu obsahující údaje potřebné k zaplacení.
- Pro účast na kurzu je rozhodující přijetí platby.

Lektoři



Dan Kouřil

S FBE spolupracuje od roku 1999 na pozici lektor, konzultant a kouč. Vystudoval Filosofickou fakultu Masarykovy Univerzity v Brně. Jako odborný konzultant a lektor se specializuje na oblast manažerských dovedností, obchodu a komunikace (řešení konfliktů), prezentace, zákaznické orientace, strategie vyjednávání. Působí rovněž jako externí kouč. Prošel interním tréninkem FBE a výcvikem firem Akademie für Effizienztraining, Economia (Key Account Management) a tréninkem

koučů - principy poradenské činnosti a koučinku, individuální koučink, skupinový koučink ARK Consulting, s.r.o. Jako projektový manažer je zodpovědný za spolupráci s vybranými zákazníky a je tvůrcem rozvojových projektů a výcvikových kurzů v oblasti osobnostního rozvoje. Nejvýznamnější reference: BILLA, OBI, Hotel Intercontinental, Avon Cosmetics, Česká spořitelna, Komerční banka, ČSOB, Olympus C&S, Česká pojišťovna, Vodafone, Telefónica O2 Czech Republic, Slovak Telekom, Tatra Banka, eBanka, Hypo stavební spořitelna, SITRONICS Telecom Solutions, Continental Automotive, Hügli Food, ING.

Jaroslav Dvořák



S FBE spolupracuje od roku 2001 jako lektor a kouč. Vystudoval FA VUT v Brně. Vede projekty v oblasti manažerských a obchodních dovedností, zákaznické orientace, komunikace a motivace. Absolvoval vzdělávací program manažerské školy MSI s.r.o., školení školitelů MSI a prošel interním tréninkem FBE. Má praktické zkušenosti s vedením týmu obchodních zástupců. Podílí se na koučování a stínování manažerů v obchodu.

Nejvýznamnější reference: OBI, BILLA, Česká spořitelna, Komerční banka, Česká pojišťovna, Kooperativa Bratislava, Tatra Banka, Effectconsulting, Česká konsolidační agentura, HYPO stavební spořitelna, Avon Cosmetics, ING, UNIQA pojišťovna, ŠkoFIN, Continental Automotive, ...

Kontaktní informace

FBE Praha, s.r.o.
konzultační a školicí společnost
pro Českou republiku

Baarova 13, 140 00 Praha 4
tel.: +420 241 484 723
e-mail: fbe@fbe.cz

www.fbe.cz

Kontaktní osoba:

Tereza Jakubková
e-mail: Tereza.Jakubkova@fbe.cz
mobil: 739 332 749

Závazná přihláška na kurz

Název kurzu	Kód	Termín

Jméno účastníka		
Funkce		
Kontaktní údaje	telefon:	
	e-mail:	
Název organizace		
Adresa		
	IČ:	DIČ:
Kontaktní osoba	Jméno	Oddělení
	tel.:	e-mail:

Platební podmínky:

Potvrzujeme, že souhlasíme se smluvními podmínkami a po doručení faktury uhradíme účastnický poplatek.

_____	_____
datum	podpis oprávněné osoby a razítko organizace

Závaznou přihlášku, prosíme, pošlete e-mailem nebo poštou do uzávěrky kurzu.