

Motto: Těžko na cvičišti, lehkou na bojišti.

Pozvánka na trénink:

Interní vyjednávání

Denně projednáváte záležitosti s kolegy z jiných oddělení. Ve vztahu obchod-výroba, výroba-nákup, kvalita-výroba jsou na denním pořádku různě náročná interní jednání. Jak postupovat, abychom se v rámci jedné firmy dokázali normálně dohodnout, i když přitom každý obhajujeme svoje zájmy? Praktický rozbor vyjednávání uvnitř jedné firmy.



- Poziční vs. principiální vyjednávání
- Hlavní přístupy k vyjednávání
- Faktory ovlivňující každé vyjednávání:
 - moc, informace, čas a stres
- Test negociačních předpokladů
- Simulace interního vyjednávání
- Asertivní způsob zvládnání (konfliktních) situací
- Rolové hry – nácvik vyjednávání

Tréninkový den je postaven tak, aby se v něm střídali prvky školení, workshopu, skupinové diskuze a sdílení best practice. Zakomponovány jsou tréninkové úlohy (zkoušíme situace typické pro interní vyjednávání v rolových hrách).

Zařadím do programu vyjednávací cvičení podle situací z vaší firemní praxe. Konkrétní zadání vyjednávací hry domluvíme se zodpovědným pracovníkem Vaší firmy předem. Velmi to doporučuji, je to **extrémně praktické pro účastníky!**

Těším se na společný trénink.

Dušan Jílek

Ing. Dušan Jílek

Lektor, kouč a konzultant s více než 20letou praxí v obchodě a managementu. Vede tréninky obchodních a manažerských dovedností a provádí individuální koučink.

Svou profesní kariéru rozvíjel v oblasti řízení obchodu, stál u zrodu největší stavební spořitelny v České republice. Řídil obchod v oblasti retailu v zahraniční bance. Od r. 2005 – 2014 byl spolujatelem a obchodním ředitelem společnosti Everesta. Díky své jazykové výbavě spolupracoval se zahraničním managementem firemní klientely. Nyní se věnuje samostatnému podnikání.



KONTAKT: M 775 201 325, info@dusanjilek.cz, www.dusanjilek.cz