

Motto: Těžko na cvičišti, lehkou na bojišti.

Pozvánka na trénink:

Náročné vyjednávání

ODOLAT TLAKU, OBHÁJIT SVÉ ZÁJMY A ZVLÁDAT OBTÍŽNÉ SITUACE

Některá vyjednávání jsou pro nás obtížnější než jiná. Proč? Početní přesilovka, nečekané tahy protistrany, nepříjemný člověk, vyjednávání pod časovým tlakem nebo nevybíravé způsoby. Vše rozebereme v kurzu.



- Poziční vs. principiální vyjednávání
- Co je typické pro náročná jednání?
- S jakými osobami je vyjednávání obtížné a proč
- Vliv moci, informací a stresu na výsledek jednání
- Simulace vyjednávání z praxe účastníků
- Vyjednávání za ztížených okolností a jak je zvládat
 - „početní přesilovka“, tlak termínu
 - vyšší autorita
 - neočekávané tahy protistrany
- Asertivní způsob zvládnání situací
- Rolové hry – nácvik v průběhu kurzu

*Tréninkový den je postaven tak, že se v něm střídají prvky **školení** (výkladu), **workshopu** a skupinové diskuze (jak řešit konkrétní situace, alternativní možnosti postupu v praxi) a sdílení **best practice**. Zakomponovány jsou **tréninkové úlohy** (zkoušíme vyjednávání v rolových hrách „prodej - nákup“).*

Zařadím do programu vyjednávací cvičení podle Vašich konkrétních obchodních případů. Přípravu zadání, popis rolí a dramaturgii vyjednávací hry domluvím se zodpovědným pracovníkem Vaší firmy předem. Velmi 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 spolujednatel a obchodním ředitelem společnosti Everest. Díky své jazykové výbavě spolupracoval se zahraničním managementem firemní klientely.

Nyní se věnuje samostatnému podnikání.



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