Motto: Těžko na cvičišti, lehko na bojišti.

Pozvánka na trénink:

Úspěšné vyjednávání

VŽDYCKY JE NĚCO ZA NĚCO. KDO SI NEŘEKNE, NEDOSTANE.

O výsledku mnohaměsíční práce může rozhodnout pár minut jednání. Záleží na tom, jak je obchodník zvládne.

- Poziční vs. principiální vyjednávání
- Faktory ovlivňující obchodního jednání
- Různé alternativy výsledku obchodního jednání
- Vaše osobní negociační předpoklady
- Nejčastější používané taktické tahy při vyjednávání
- Co o nás během jednání prozrazuje naše řeč těla?

*Tréninkový den je postaven tak, že se v něm střídají prvky **školení** (výkladu), **workshopu** a skupinové diskuze (které argumenty v jednání použít a kdy, rozbor obchodních případů z praxe a sdílení best practice) a **tréninku** (zkoušíme vyjednávací taktiky v rolových hrách „prodávající - kupující“).*

Zařadíme do programu simulaci vyjednávání podle Vašeho konkrétního obchodního případu. Přípravu zadání, popis rolí a dramaturgii vyjednávací hry domluvíme se zodpovědným pracovníkem Vaší firmy předem. Velmi doporučuji - **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. V letech 2005 – 2014 byl spolumajitelem a obchodním ředitelem společnosti Everesta. 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