

# Tajemství obchodního vyjednávání

*Umění vyjednávat je klíčová dovednost, pomocí které snadněji dosáhnete také potřebného ekonomického efektu. Přijďte si vyzkoušet postupy a techniky, které používají úspěšní obchodníci při obchodním vyjednávání, a které jim pomáhají dostat se „pod kůži“ i velmi náročným klientům.*

## Cíle

Cílem kurzu je seznámit se s důležitými postupy, které jsou potřebné pro úspěšné vyjednávání, a procvičíte si je. Jako nejdůležitější cíl si klademe plánování a přípravu na vyjednávání, nástroje vyjednávání, strategie a taktiky, komunikační dovednosti, vyjednávací styly dobrého vyjednávače, zvládnání složitých situací a odporu v průběhu vyjednávání, zvládnání námitek druhé strany.

Průběh kurzu je připraven tak, aby po celou dobu byli účastníci aktivně vtaženi do tvorby výstupů z kurzu. První polovina sestává z cvičení, testů, výkladu a krátkých videotréninků s rozbohem. Ve druhé polovině proběhnou tréninky zadaných situací se zpětnou vazbou.

## Určeno

Pro pracovníky obchodu a nákupu, kteří se spolu často "utkávají" při obchodních jednáních, ať již v přátelském duchu, nebo v situacích, které jsou náročné na domluvu. Využití však naleznete nejenom v obchodě, ale i při jiných pracovních příležitostech, kdy jednáte v rámci své vlastní společnosti s ostatními spolupracovníky např. z jiných oddělení.

## Obsah

- Definice vyjednávání
- Plánování a příprava na vyjednávání
- Vyjednávání jako proces změny vztahů
- Vztah vyjednávání a prodeje (fáze vyjednávání)
- Fáze vyjednávání
- Typické chyby a způsoby jejich eliminace
- Doporučené argumentační postupy
- Externí a interní faktory vyjednávání, jejich vzájemné vazby a možnosti kombinací
- Prvky vyjednávání, jejich vzájemné sinergické efekty
- Osobnostní role vyjednávačů, jejich silné a slabé stránky
- Definice "vyjednávací síly/pozice" a možnosti využití při vyjednávání
- Preferované metody a styly vyjednávání, typické chyby a možnosti eliminace

## Harmonogram

Prezence: 8.45 - 9.00

Program: 9.00 - 17.00

[www.inorga.eu](http://www.inorga.eu)

Praha – Ostrava - Bratislava

Tel: 604 729 119

inorga@inorga.eu