

Jak získat chtěné a vyhovět ostatním aneb vyjednávejte měkce i tvrdě zároveň

Kontext programu

Pokud umíte nebo se naučíte základní princip vyjednávání, jste na dobré cestě jak uspět a dostat se k dohodě. Jak ale vyjednávat tak, abyste si s protější stranou udrželi či zlepšili vztah i po tom, co spolu budete směřovat něco za něco? Jak dosáhnout dohody pro spokojenost obou stran? Jak se správně připravit a oddělit emoce od faktů? Jak v případě, že jste v převaze ji nezneužít, ale dobře využít pro dosažení vašeho zájmu? Potřebný postup se dozvíte na tomto programu a osvojíte si dovednosti pro jeho použití.

Cíle programu

- Pochopit logiku přístupu, která je alternativou k měkkému a tvrdému vyjednávání.
- Naučit se postup, jak dosáhnout dohody při zachování či posílení vztahů.
- Naučit se používat nejlepší alternativu k dohodě pro dosažení cílů, ne ji zneužívat.
- Ukázat si postup jak vyjednávat, pokud druhá strana nehraje fér.

Jaká témata v programu naleznete

- Nevyjednávejte z pozic ale o podstatě.
- Postup od přípravy k dohodě.
- Vyjednávání proti silnější protistraně.
- Jak vyjednávat, pokud druhá strana využívá jiný styl vyjednávání.

Významné přínosy po absolvování programu

- Naučíte se postup jak vyjednávat místo smlouvat či ustupovat.
- Budete umět správně používat alternativy k ideální dohodě.
- Oddělíte postoje lidí od podstaty a budete najít zájmy a zaměřit se na ně.
- Naučíte se překonávat těžká místa díky postupu, který Vás přes ně převede.

Rozsah, termín, místo konání

- 1 den
- dle kalendáře
- Praha

Pro koho je program určen?

- Všem, kteří si chtějí osvojit jiný styl vyjednávání a naučit se prověřený postup dosahování dohod při zachování či posílení vztahů.
- Manažerům, aby se uměli lépe domluvit se svými lidmi.
- Obchodníkům, kteří se chtějí zlepšit ve fázi tvorby variant a ve směřování něco za něco.
- Těm, kteří chtějí posílit své šance se dohodnout.
- Každému, kdo vnímá vyjednávání jako nedílnou součást života a chce umět tuto dovednost lépe.

Organizace

- Před programem se s Vámi spojí vedoucí programu, aby zjistil Vaše priority a očekávání od programu.
- Na Váš email obdržíte pozvánku, kde budou veškeré detaily týkající se organizace i s kontakty na zodpovědné osoby.
- Na místě již budete navedeni personálem nebo navigačními tabulemi.
- Veškeré materiály, psací pomůcky a občerstvení pro Vás budou na místě konání nachystány.

Náš přístup

- Před programem dostanete veškeré informace k průběhu, obsahu a organizaci programu, prodiskutujeme vaše specifika prodeje a sepíšeme vaše priority.
- Během účasti na programu si vyzkoušíte modelové situace s ostatními účastníky při role plays a aplikujete si naučené na svou osobnost pomocí reflexe a zpětné vazby.
- Následně si vše vyzkoušené sumarizujete do osobního rozvojového plánu s prioritami, co z nově naučeného si přenést do praxe.
- Po programu probíhá follow up telefonní/osobní schůzka s účastníkem a s jeho manažerem. Zde se sdílí kroky a procházejí témata z akčního plánu a domlouvá se postup zavedení do každodenních situací.

Cena

- CZK 8.500,- + DPH

Konzultanti vedoucí rozvojový program

- **Jan Poláček**, Managing Director ELFIUM
- **Petra Vajčnerová**, Partner - Business Development ELFIUM