

# Techniky jednání a vyjednávání

Časová dotace 16 hodin

Obsah kurzu:

- Vyjednávání v manažerské praxi.
- Znalosti, dovednosti a postoje potřebné pro vyjednávání.
- Řeč těla při vyjednávání. Základní postoje.
- Fáze a struktura vyjednávání.
- Příprava na vyjednávání – stanovování cílů a strategie.
- Techniky a taktiky ve vyjednávání.
- Příprava protiopatření proti jednací straně, pravidla ústupků a výměn.
- Hledání bodů, o kterých lze vyjednat. Překonávání námitek.
- Manipulativní hry. Jak poznat manipulaci a dokázat ji zastavit. Demanipulativní techniky.
- Modelové situace – zpětná vazba.
- Příprava na skutečné vlastní vyjednávání ve společnosti.

*Pozn.: Témata budou aktualizována na základě analýzy potřeb těsně před realizací kurzu.*