

# Zaměřte se na druhé a vyjednejte víc

*Na kurzu se dozvíte a procvičíte techniky, díky nimž se skutečně zaměříte na druhé a budete schopni vyjednat víc.*

*„Většina laiků si myslí, že vyjednávání je hlavně o obsahu. Výborní vyjednaváči však ví, že lidé a postup jsou mnohem podstatnější. Obsah a fakta se k přesvědčování nedají použít, pokud a dokud není druhá strana připravena jim věnovat pozornost. Když se zaměříme na lidi, vyjednáme toho mnohem víc. Zaměření na lidi znamená projevit druhému empatii, naslouchat mu, co nejlépe ho poznat a pochopit, jak ho přesvědčit.“*

**Trvání:** 2 dny (10–16 hod.)

**Místo:** Praha (bude upřesněno)

**Termíny:** Od června 2017

**Trénink určen:** Manažerům a všem, kteří se chtějí zlepšit v komunikaci a vyjednávání s druhými (zvláště v rámci svojí firmy).  
Pro začátečníky a mírně pokročilé.

**Cena:** 3 900 Kč

## Program

### 1. DEN

- Úvod do vyjednávání s využitím empatie
- Dostaňte pod kontrolu svoje emoce, abyste mohli krotit emoce těch druhých
  - ✓ Dozvíte se základy, proč a jak krotit emoce
- Naslouchajte druhému, abyste ho poznali
  - ✓ Poznáte a procvičíte si metody aktivního naslouchání
  - ✓ Osvojíte si jednoduchou typologii vyjednávačů a vyzkoušíte si komunikační styl vhodný pro jednotlivé typy
- Přizpůsobte slova druhému, když na Vás přijde řada
  - ✓ Dozvíte se, jak formulovat účinné otázky a k čemu všemu mohou posloužit
  - ✓ Obohatíte se o tipy, jak získat pozornost druhé strany
  - ✓ Tyto postupy si vyzkoušíte a získáte zpětnou vazbu k Vaším výstupům

## 2. DEN

- Uplatněte kouzelné techniky, které Vás přiblíží k cíli
  - ✓ Poznáte a procvičíte si techniky, které zaměřují pozornost na druhé (podobnost, citové investice, kouzlení s „ne“ a „je to tak“, páky, odhalování informací, kouzla s čísly a další)
- Dobře se připravte a napište si tahák
  - ✓ Dozvíte se, proč a jak se připravit na vyjednávání
- Pokryjte si realizaci
  - ✓ Získáte tipy, jak zvýšit šance na dodržení toho, co je vyjednáno