



tres

Vyjednávání

Obhájím své a zachovám vztahy



*Na začátku přišlo slovo.
Hned po něm přišlo
nedorozumění.*

- Reinhard K. Spranger -

*Pochopit
zájmy druhého*

*Umění dosáhnout
dohody*

*Jak udržet
emoce na uzdě*

*Reakce na
manipulace*

● *Praktické, hravé a intenzivní školení na téma vyjednávání (s důrazem na vnitrofiremní komunikaci)*

Podíváme se na něj z různých úhlů pohledů. Zaměříme se na význam a způsob přípravy na vyjednávání, ale budeme hlavně trénovat, jak zdánlivě nepatrné změny vyhrávají i velké vyjednávací bitvy. A nakonec využijeme psychologii pro zvládnutí práce se sociálními rolemi.

Naučíme se, jak zvládnout pana Neústupného, paní Hysterickou, pana Já-mám-vždy-pravdu

i paní Vítěz-bere-všechno. Nahlédnete na vlastní silné stránky a posílíte ty slabší. Naučíte se velmi efektivně naslouchat a budovat s druhou stranou dobrý kontakt. Naučíte se klidně a citlivě prosadit vlastní zájmy, díky posílení argumentace a vnitřního postoje. Podpoříme vaše vyjednávací dovednosti s interním klientem, kolegou z týmu, podřízeným i šéfem.

www.tresconsulting.cz

Co si z kurzu odnesete?



GARANT

PhDr. Alexandra Fonville, Ph.D.

Saša začala svou profesní kariéru vědeckým výzkumem, ze kterého si odnesla do další práce systematičnost, důslednost a přesnost. Dokáže výborně pracovat s týmy, které jsou odborně zaměřené a náročné na profesionální přístup. Ráda pracuje s odborníky v oboru i s lidmi, kteří se v dané oblasti teprve orientují.

Přednáší manažerské dovednosti v rámci studia MBA. Studenti o ní říkají, že je přísná, ale spravedlivá.

Během své desetileté praxe už diagnostikovala více než 3000 lidí a jako lektorku ji ocenilo mnoho stovek účastníků kurzů. Zvládne zajistit, aby si účastníci odnesli to, co si odnést měli.



**MÍSTO
KONÁNÍ**
u nás nebo u Vás

**ROZSAH
KURZU**
1 den

TERMÍN

dle dohody