

Základy přesvědčivé argumentace a vyjednávání

Intenzivní nácvik se zpětnou vazbou

Pojďme se naučit, jak být ve správnou chvíli připraveni tak, abychom se vždy dokázali prosadit.

lektorka **PhDr. Marie Svobodová, Ph.D.**

ZÁKLADNÍ INFORMACE

| | | | |
|------------------|--------------------|------------|---|
| Datum: | 16. 3. 2010 | Místo: | St. James Education Centre |
| Délka kurzu: | 1 den | | nám. Míru 15, Praha 2 |
| Čas: | 9:00–17:00 | Cena: | 4 400 Kč bez DPH* |
| Počet účastníků: | 4–8 | Rezervace: | www.stjames.cz |



*Cena zahrnuje: výukové materiály, certifikát o absolvování kurzu, konzultaci s lektorem, občerstvení

PROČ SI VYBRAT TENTO KURZ?

Argumentace a vyjednávání jsou jedním ze základních prvků lidské komunikace. Různí lidé zastávají různé názory. Každý den obhajujeme své myšlenky a snažíme se o nich přesvědčit okolí. Kolikrát nás ale ty nejlepší argumenty napadnou až ve chvíli, kdy je jednání ukončeno, a naše nejlepší myšlenky zůstanou neprosazeny?

PRO KOHO JE KURZ URČEN?

Pro manažery, obchodníky, personalisty, vedoucí projektů, všechny, kteří musí být v rámci své profese přesvědčiví a schopní efektivně vyjednat.

CO SE V KURZU NAUČÍM?

- osvojit si hlavní pravidla argumentačních postupů a efektivní komunikace
- dobře se připravit na vyjednávání s cílem přesvědčit
- rozpoznat své vlastní záměry a postoje
- najít vhodný argument a vhodně s ním naložit
- neutralizovat námitku a říci „Ne“
- kterým chybám se při vyjednávání a argumentování vyhnout

KDE ZNALOSTI VYUŽIJÍ?

Při jednání o podmínkách prodeje/nákupu, prosazování vnitrofiremních změn, komunikaci se zákazníky, obhajobě nových vizí, každodenním prosazování svých myšlenek v soukromém i profesním životě.