

Obchodní vyjednávání - na jaké argumenty protistrana uslyší

Do 29.09.2024 sleva 40% (sleva bude odečtena ze zobrazené ceny)

Termín

26.11. - 28.11.2024

Prezenční seminář

Lokalita

Hotel Continental Brno
Kounicova 6, Brno

Cena bez DPH

2 900,00 Kč

3 509,00 Kč s DPH

Profily lektorů

Jan Novák



Lorem ipsum dolor sit amet consectetur nibh Curabitur Donec ut ut. Nibh lorem lorem massa nonummy augue et elit et ligula Nam. Tincidunt ipsum vel pellentesque laoreet non at malesuada quis vestibulum habitant.

Miroslav Citrón



Donec augue porttitor id urna sit Suspendisse sapien id Curabitur consequat. Vestibulum orci pretium at volutpat Donec tempus tellus amet adipiscing urna.

Ilona Pospíšilová



Mauris ac laoreet nisl enim velit netus ut risus Donec leo. Vitae ac wisi fringilla felis Nulla pede quis Nam lorem nunc. Vitae In turpis nec Curabitur leo sociis laoreet Morbi lacinia Aenean.

Máte pocit, že vyjednávání je tvrdý svět sám pro sebe a úspěch je těžký a přichází jen zřídka? Řeknete často ANO, i když jste chtěli říct NE? Jaké mechanismy z nás dělají slabší partnery? Úspěšní vyjednaváci jsou lidé, jejichž cena na trhu často stoupá do závratných výšin. Při tom dovednost vyjednat podmínky, které jsou pro nás výhodné, není otázkou vrozeného talentu, celoživotní dřiny nebo manipulace. Jde o to nebát se s vlastními požadavky mířit vysoko a rychle a správně přečíst, „co je za oponou“. V tomto kurzu si na příkladech a výukových filmech ukážeme, jak postavit vyjednavací taktiku a jak své záměry podpořit argumenty, na které protistrana „slyší“. Ukážeme si, jak poznat manipulaci, jak se jí vyhnout a jak zacházet s emocemi na obou stranách vyjednavacího stolu. Přijďte se přesvědčit, že vystavět dohodu je v silách a schopnostech každého z nás.

Další informace

Pretium eros lorem Nam dapibus In sem faucibus magna sagittis augue. Diam leo dignissim senectus Ut Curabitur et ultrices at Maecenas sit. Justo tristique laoreet pede Aliquam eros aliquet quam Phasellus leo lorem. Pede et fermentum Sed Donec scelerisque platea et Suspendisse Curabitur amet. Aliquam nibh laoreet fringilla Suspendisse cursus Nunc mi elit facilisis habitasse. Ut tortor vitae Vestibulum velit.

Objednávka: Obchodní vyjednávání - na jaké argumenty protistrana uslyší

Do 29.09.2024 sleva 40% (sleva bude odečtena ze zobrazené ceny)

Fakturační údaje objednatele:

IČO:	<input type="text"/>
DIČ:	<input type="text"/>
Firma:	<input type="text"/>
Jméno a příjmení:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>
Email:	<input type="text"/>
Ulice:	<input type="text"/>
Město:	<input type="text"/>
PSČ:	<input type="text"/>
Vaše č.obj.: (bude uvedeno na faktuře)	<input type="text"/>

Poznámka:

Účastníci:

Jméno vč. titulů	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>
Email:	<input type="text"/>
.....	
Jméno vč. titulů	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>
Email:	<input type="text"/>
.....	
Jméno vč. titulů	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>
Email:	<input type="text"/>

Formulář vytiskněte, vyplňte, naskenujte a zašlete nám jej na email: info@eduzone.cz
nebo účast objednejte v našem e-shopu stage2.eduzone-web.dev.imatic.cz