

## Efektívne vyjednávanie

### **Organizačná forma vzdelávacej aktivity:**

Semináre spojené s cvičeniami a tréningami;

### **Metódy výučby:**

- prednáška,
- sebapoznávanie,
- individuálne i skupinové cvičenia,

### **Ciele:**

Pripraviť účastníkov na vedenie a kontrolu situácií zložitého vyjednávania, o podmienkach spolupráce, o riešení sporných otázok medzi partnermi, prakticky pripraviť účastníkov na rôzne situácie, ktoré môžu v procese vyjednávania nastať,

prehĺbiť schopnosti „čítať“ situáciu, porozumieť a predvídať jej vývoj,

naučiť sa rozlišovať a zvládať konštruktívne a deštruktívne postupy v situácii rozdielnych záujmov, riešenie problémových situácií,

### **Obsah:**

- akí sú úspešní vyjednávači,
- kritériá dobrej metódy vyjednávania,
- príprava ako podmienka úspechu jednania a problém dostatočného mandátu,
- zloženie vyjednávacieho tímu a jeho spolupráca,
- ako uplatniť svoje záujmy a zachovať dobré vzťahy s partnerom - základné
- vyjednávacie stratégie,
- ako neuviaznuť a nedostať sa do patovej situácie,
- prednosti a „pasce“ základných štýlov vyjednávania: mäkkého, tvrdého a principiálneho, konvenčné a nekonvenčné techniky vyjednávania,
- jednanie za sťažených podmienok - partner používa nátlakové postupy a nečisté triky,
- ukončenie vyjednávania – kritériá dobrej dohody;