



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Vyjednávání I. a II. část - trénink

Termíny: 13. 3. a 27. 3. 2018

Místo konání: Úřad městské části Praha 4, zasedací místnost č. 612, 6. poschodí

Čas: 14.00-17.00

Přednášející: **Ing. Juraj Eisel**, je absolventem Juridika UK Praha na právnické fakultě - obor pracovní právo a personální řízení. Celá jeho profesní kariéra je spojena s vedením a s prací s lidmi. Předchozí semináře byly ze strany účastníků seminářů Vedení lidí a Zvládnání krizové komunikace vysoce hodnoceny.

Cena: **seminář je hrazen z prostředků MAP** – místního akčního plánu rozvoje vzdělávání na území správního obvodu Praha 4

Anotace:

Program školení je pojat jako pružná sestava a koncipován jako výcvikový kurz. Výuka bude vedena interaktivní formou s využitím simulačních skupinových řešení cvičných příkladů, které přispívají k praktickému ověření získaných poznatků ze samotných cvičení a z diskuse v modelových situacích. Důraz bude kladen na praktické aplikované poznatky a dovednosti a praktické řešení problémových situací (tvorba scénářů hypotetických jednání z praxe event. demonstrace případných problémů v „role plays“).

Cílem školení bude naučit se rozpoznat, kdy řešíme námitky a kdy už vyjednáváme. Pochopit, z čeho námitky vznikají a naučit se praktické postupy pro efektivní práci s námitkami. Zvládnout proces vyjednávání, jednotlivé techniky vyjednávání a být tak protistraně rovnocenným partnerem. Umět poznat typ vyjednavče, který je naproti mě a zvolit vhodný způsob komunikace.

Kromě výše uvedených cílů bude školení zaměřeno na další sekundární cíle:

- prohloubit znalosti účastníků se základními fázemi vyjednávání a vytvořit profil jednání s komunikačním partnerem
- Uvědomit si význam své role vyjednavče - při jakémkoliv typu jednání s důrazem na možnost vést (převzít iniciativu) vyjednávání
- Poznat své silné a slabé stránky v oblasti interpersonálního (mezilidského) kontaktu.





EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



- Prohloubit si znalosti psychologie řízení, sociální psychologie a psychologie zákazníka. Naučit se lépe odhadnout své komunikační partnery ve vyjednávání a přizpůsobit své chování jejich mentalitě.
- Naučit se zvládat náročné krizové situace při vyjednávání s komunikačním partnerem.

Garant semináře: Mgr. Ludmila Knížková, tel.: 775 105 039 mail: ludmila.knizkova@praha4.cz

Zájemci o seminář mají možnost se přihlásit Mgr. Knížkové nejpozději **do 5. 3. 2018**

