



# Jak chytře překonat nesouhlas: Jak dosáhnout svého, i když druhá strana začíná odmítnutím

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

*"Nechceme, nepotřebujeme, nemáme čas,  
nedáme, nemáme zájem, neposkytujeme slevu,  
nechceme měnit dodavatele, nebudeme zkoušet nic nového..."*

Pokud tato slova slycháváte každý den a chcete poznat, jak je překonat, tyto řádky jsou určeny právě vám.

Vždy se ale najde někdo, kdo to s nimi "umí" a prvotní nesouhlas obrátí v nadšené "ano".

Jejich metodou přitom není „boj s nesouhlasem“, ale „tvorba souhlasu“ ... a právě tento postup si můžete osvojit

na speciálním semináři „Jak chytře překonat nesouhlas: Jak dosáhnout svého, i když druhá strana začíná odmítnutím“.

Na semináři se dozvíte, jak vyjednávat s lidmi, kteří jsou problémoví, konfliktní a normální cestou s nimi nelze vyjednávat nebo dospět k oboustranně výhodné dohodě.

## Jak vám tento seminář pomůže v praxi

Pod vedením zkušeného lektora se dozvíte:

### 1. Jak využít prvotní nesouhlas druhé strany ve svůj prospěch

- Proč přestat přemýšlet o boji s protivníkem, krizí nebo zákazníky
- Jak nám to brání vnímat příležitosti k získání souhlasu
- Co je neurolingvistické programování a jak vám pomůže při vyjednávání
- Jak pomocí této metody překonávat námitky... chytře a důmyslně

### 2. Jak vyjednat cokoli pomocí modelu ARK

- Co znamená ARK a jak funguje
- Jak používají ARK dobří vyjednávači intuitivně
- Proč (a jak) je nezbytné poznat "realitu" druhé strany
- Jak číst informace mezi řádky
- Jak udržet dobrý vztah, i když se na něj zprva necítíme
- Proč je nezbytné udržet komunikaci za každou cenu
- Jak „mistrovsky“ rozehrát partii ARK a dosáhnout dohody

### 3. Co vám neřekli o komunikaci s nesouhlasící osobou

- Proč není jedno, jakou formou jednání probíhá

- Jak vybrat správný postup, formu a způsob jednání
- Kdy volit sms, kdy email, kdy telefon a kdy osobní jednání
- Jak se vyhnout nejčastějším komunikačním hrubkám při vyjednávání
- Proč musíme nejdříve vytvořit jednotu s druhou stranou
- Proč a jak si hrát se slovy... a jak dobří jste v tom vy sami (test)

#### 4. Jak využít komunikační KUNG-FU

- Proč už nestačí obyčejná reakce typu "ano, ale..."
- Jak pomocí jednoho postupu změnit úhel pohledu
- Jak pomocí jiné techniky odstranit předsudky a ukázat realitu
- Jak další metodou přenést pozornost na výhodu nabídky
- Jakým postupem ukázat skutečné dopady a (ne)výhody

#### 5. Jak uhladit situaci po vypjatém hledání shody

- Proč si dávat pozor na tzv. reziduální zahořklost
- Kdy stále hrozí, že zahořklost zničí zdánlivě dobrou dohodu
- Proč nesmí žádná ze stran ztratit tvář
- Jaké konkrétní postupy pro "záchranu tváře" použít
- Jak využít sílu prostého poděkování

Během semináře na konkrétních ukázkách uvidíte, jak pomocí těchto postupů vytvářet dohody, jak si z oponenta udělat spojence a jak dosáhnout toho, aby na konci jednání změnila druhá strana své "ne" v jasné ANO.

## Kdo by měl tento seminář bez výjimky absolvovat

Tento tréninkový seminář je vhodný pro všechny, kdo v rámci své profese vytvářejí shodu: obchodní reprezentanty, prodejce, nákupčí, ale i vedoucí týmů a střední a vyšší management. Pokud při jednání s lidmi slýcháváte odmítnutí a snažíte se jejich nesouhlas proměnit v souhlas, tento seminář vám celý postup urychlí a zjednoduší.

## Jak vám schopnost získat souhlas okamžitě zjednoduší život

**Při prodeji:** Pochopíte, jak reagovat na zákazníkův přirozený sklon k odmítnutí. Najdete způsob, jak překonat jeho námitky. A dozvíte se, jak zákazníka "dovést" k vyslovení "ano, objednávám".

**Při vyjednávání:** Poznáte, kdy druhá strana pouze taktizuje. Uslyšíte, jak dosáhnout, aby váš partner přehodnotil své zprvu jednoznačné "ne". A dozvíte se, jak dosáhnout toho, aby si uvědomil důsledky svého odmítnutí... a výhody souhlasu.

**Při vedení a řízení zaměstnanců:** Pochopíte důvody, které se skrývají za odmítavou reakcí vašich podřízených. Naučíte se získat vaše pracovníky pro svou myšlenku. A zjistíte, jak prezentovat vaše nápady tak, aby je všichni vzali za své.

**V soukromém životě:** Pochopíte, jak v klidu reagovat na provokace. Poznáte, jak zabránit zbytečnému konfliktu hned v zárodku. A naučíte se "triky", které vám zpříjemní *jakýkoliv* vztah.

# Jak hodnotí účastníci průběh seminářů tohoto lektora

*„Seminář splnil mé očekávání, velmi úspěšně navázal na mé předešlé poznatky, navíc jsem díky tomuto semináři zjistil, že svoji práci nedělám vůbec špatně. Nejvíce mne zaujala praktická cvičení, při nichž si člověk nejlépe udělá představu o vykládaných pojmech. Mám rád semináře, kde jsou uváděny příklady z praxe.“ Václav Veselý*

*„Lektor nejel podle předem dané osnovy, ale zajímal se o konkrétní dotazy účastníků a poté seminář tomuto přizpůsobil. Dokázal „rozpoutat“ velkou komunikaci navzájem. Líbilo se mi, že jsme byli přímými účastníky a spoluvůrci semináře, ne jen posluchači.“ Ludmila Hubáčková*

*„Pohodová přátelská atmosféra, zábavné a srozumitelné podání lektora. Teoretické poznatky obohacené praktickými zkušenostmi přítomných.“ Mgr. Aleš Veselý*

## Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na [namiru@cvc.cz](mailto:namiru@cvc.cz) a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Jak chytře překonat nesouhlas: Jak dosáhnout svého, i když druhá strana začíná odmítnutím

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)