



Přesvědčivé argumenty v praxi: Jak zneškodnit konflikt, účinně vyjednat dohodu a prosadit své požadavky

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

„Zákazník se zasekl a když mu prý nedáme slevu, zruší celou objednávku. A musím to vyřešit.“

„Všichni se dohodli, že pokud jim nezvýšíme výplaty, dají výpověď. A musím to vyřešit.“

„Přišla za mnou s tím, že buď odejde ona nebo ta druhá. A musím to vyřešit.“

Pokud musíte podobné situace řešit ve firmě i vy, nejste sami.

Správnou reakcí složitou situaci uklidníte. Špatným postupem ji ale můžete ještě zhoršit. (A přijít tak o zákazníka, o zaměstnance nebo také o celou firmu.)

Lidé, kteří umí podobné situace zvládnout, přitom používají hned několik postupů, které jim to zjednodušují.

Stejné postupy můžete při každodenním vyjednávání se zaměstnanci, zákazníky a dodavateli využít i vy. A na speciálním semináři **„Přesvědčivé argumenty v praxi: Jak zneškodnit konflikt, účinně vyjednat dohodu a prosadit své požadavky“** se dozvíte, jak to udělat.

Na semináři se během tohoto intenzivního dne dozvíte:

Jak zvýšit pravděpodobnost výhry dříve, než začnete mluvit

- Jak úspěch vyjednávání ovlivní váš stav mysli a vnímání okolí
- Jak dále zvýšit své šance zvládnutím základů rétoriky
- Co můžete nevědomky druhé straně o svých postojích prozradit
- Jak tento nebezpečný prvek vaší komunikace zvládnout a ovládnout
- Proč nám unikají signály druhé strany a jak si natrénovat jejich vnímání

Jak pohotově ustát námitky

- Na jaké námitky se připravit
- Proč není námitka odmítnutím
- Co je tzv. konkretizátor a čeho jím dosáhnete
- Jak při jednání funguje tzv. konvektor
- Jak tyto dvě techniky použít pro zvládnání námitek.
- Co se ve skutečnosti skrývá za každou námitkou

Jak úspěšně argumentovat

- Která nejčastější chyba brání rozumné dohodě a jak se jí vyvarovat
- Co je nebezpečím argumentace vycházející zpostojů
- Kdy má smysl vyjednávat "tvrdě" a jak takovou situaci poznat
- Co je nevýhodou "měkkého" vyjednávání a kdy se jej vyvarovat
- Jaké argumentační triky bude používat protistrana
- Jak se argumentačním trikům vyhnout a nenechat se zmást

Jak využít energii konfliktu ve svůj prospěch

- Co je skutečnou podstatou konfliktu
- Proč je mezi emocemi a logikou konfliktu velká propast
- V čem spočívá emocionální a logické jádro konfliktu
- Jak řešit konflikty, ve kterých si každá strana „mele svoje“
- Jak využít tzv. facilitace křešení konfliktu
- Jak dosáhnout konstruktivního řešení problému

Jak postupovat při vlastním vyjednávání

- Kdy má a nemá smysl vyjednávat
- 4 fáze, kterými se vyjednávání bude ubírat
- Jaké techniky můžete v každé fázi použít
- Proč je důležité oddělit vaše zájmy od vašich postojů... a jak
- Jaké předpoklady vám celé vyjednávání prohrají
- Jak můžete zvýšit svou vyjednávací sílu... i když nastupujete z pozice slabšího
- Co dělat, když je druhá strana silnější
- Jak si poradit s protivníkem, který nechce vyjednávat a trvá na svém
- Jak vyjednávat s nekompromisním partnerem

Jak se bránit trikům a „špinavé“ hře

- Jak rozpoznat a odhalit předkládání falešných faktů
- Jak se projevuje psychologická válka a jak ji vyhrát
- Jak ustát tzv. poziční nátlak a jaké je jeho nebezpečí
- V čem je nebezpečná hra na „hodného a zlého muže“
- Co dělat, když druhá strana uznává jiné hranice poctivosti
- Jak se zachovat, když po vás situace nevyžaduje férové jednání

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 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

Přesvědčivé argumenty v praxi: Jak zneškodnit konflikt, účinně vyjednat dohodu a prosadit své požadavky

+420 585 227 076