

Tahat za kratší konec: Vyjednávání z pozice slabší strany

- Datum konání: **15. 10. 2018, 9:00 – 16:00 hod.**
- Místo konání: **ICC ČR, Florentinum (recepce A), Na Florenci 2116/15, Praha 1**

Vyjednávací schopnosti se neprojeví ve chvíli, kdy vyjednávač drží v ruce všechny trumfy, ale v situacích, kdy tahá za kratší provaz. Ať už je sám slabší obchodní stranou nebo takového klienta zastupuje, ať už je mu vyhrožováno, má neatraktivní alternativu, nebo proti němu hraje čas, dobrý vyjednávač je schopný obrátit takovou situaci ve svůj prospěch a uspět. Jak na to?

V tomto intenzivním kurzu se zaměříme na strategie, které fungují pokud vyjednáváte z pozice slabší strany nebo pokud takovou stranu zastupujete.

Absolvováním semináře účastníci získají nejen teoretické znalosti, ale především praktické dovednosti ve vztahu k efektivnímu vyjednávání. Dozví se, jak se bránit v situaci, kdy proti nim druhá strana používá sílu a nátlak, jak předcházet nevýhodným a vynuceným ústupkům a jak získat iniciativu zpět na svoji stranu.

Určeno pro:

Seminář je určen pro podnikové právníky, advokáty, zaměstnance společností obchodujících se zahraničím, vývozce, dovozce a firmy, které se zabývají prodejem, servisem nebo zprostředkováním prodeje výrobků.

Přednášející:

JUDr. Martin Svatoš, Ph.D. - zapsaný mediátor, rozhodce, lektor na Právnické fakultě Univerzity Karlovy a na dalších univerzitách po celém světě (Itálie, Čína, USA,...). Působí také jako tzv. *negotiation counsel* - poradce při vyjednávání, a to pro mezinárodní korporace, zahraniční veřejnoprávní instituce i politické strany.

Program:

- **Úvod aneb role síly ve vyjednávání**
- **Psychologie síly**
- **Vyhrožování, nátlak a jak na ně**
- **Prevence a nápravné techniky**

Cena: 3.900,- (vč. 21% DPH) - poskytujeme slevy pro více kolegů z jedné společnosti

Více informací, podrobnější program a registrace [ZDE](#) nebo na www.icc-cr.cz