

Pozvánka na seminář Když vyjednávání přestává být příjemné: Iracionalita, nedůvěra, vztek a hrozby

- Datum konání: **8. 4. 2019, 9:00 - 16:00 hod.**
- Místo konání: **ICC ČR, Florentinum (recepce A), Na Florenci 2116/15, Praha 1**

Ne každé vyjednávání probíhá dle připravených šablon a někdy se z distinguovaného rozhovoru stává spíše bitva iracionálních argumentů a hrozeb. Jak jednat s protistranou, která je ovládána více svými emocemi, než vlastními zájmy? A jak zabránit, abychom do stejné pasti nespadli sami? Jak zvládat situace, kdy si s protistranou nechceme nebo nemůžeme důvěřovat?

V tomto intenzivním a interaktivním kurzu se zaměříme na strategie, které fungují pokud vyjednáváte v nestandardních situacích nebo s nestandardními stranami.

Absolvováním semináře účastníci získají nejen teoretické znalosti, ale především praktické dovednosti ve vztahu k efektivnímu vyjednávání. Dozví se, jak vyjednat se stranou, která jedná zcela iracionálně, jak obnovovat důvěru, pokud byla narušena či ztracena a jak jednat se stranou, kterou zcela ovládají emoce.

Určeno pro:

Seminář je určen pro manažery, 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 co je standard
- Emoce a vyjednávání
- Ztráta důvěry a její obnovení
- Vztek a hrozby ve vyjednávání
- Nejúspěšnější strategie pro kritické situace

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