

Název:	Efektivní vyjednávání pro úspěšný (nákupní) kontrakt		
Termín:	13. - 14. 4. 2026 - 08:00 - 15:30		
Rozsah:	2 dny, 16 hodin	Forma:	Prezenční
Cena:	9 559 Kč vč. 21% DPH		

Techniky, taktiky a psychologie vyjednávání v praxi.

Obsah

1. Základy psychologie a typologie partnerů při vyjednávání.
2. Strategie a taktiky pro dosažení výhodné dohody.
3. Praktický nácvik vyjednávání v modelových situacích.
4. Analýza a zpětná vazba k jednotlivým přístupům.
5. Uplatnění vyjednávacích dovedností v obchodě, nákupu, prodeji i každodenních situacích.

Kurz vás provede klíčovými principy vyjednávání – od psychologie a typologie partnerů, přes strategie a taktiky, až po praktický nácvik reálných situací. Díky zpětné vazbě si osvojíte různé přístupy, naučíte se hledat výhodná řešení a zvýšíte svou jistotu při uzavírání smluv, kontraktů i běžných dohod.

Kurz je určen všem, kdo potřebují úspěšně komunikovat a vyjednávat – od nákupčích a prodejců až po manažery i každodenní životní situace.

Poznámka:

V ceně jsou zahrnuty učební a pracovní texty a malé občerstvení.

Na závěr kurzu obdrží účastníci **osvědčení** o účasti.

AKCI PRO VÁS PŘIPRAVÍME I NA KLÍČ DLE VAŠICH POŽADAVKŮ.

NABÍZÍME TAKÉ MOŽNOST ŠKOLENÍ V ANLICKÉM JAZYCE.

Techniky, taktiky a psychologie vyjednávání v praxi.

Organizátor: DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5, 709 00 Ostrava