

Přesvědčování, argumentace, vyjednávání

Zlepšíte se ve zvládnání námitek

*Naučíte se techniky pro efektivní úspěšné
vyjednávání a rozvinete své umění
argumentace a přesvědčování*



Obsah kurzu:

- S kým vlastně jednáme? Typologie komunikačních partnerů, motivace...
- Přesvědčování, ovlivňování a manipulace
- Styly přesvědčování, metody efektivního ovlivňování a přesvědčování
- Transakční analýza, manipulace vs. asertivita
- Účinné a korektní přesvědčování
- Vyjednávání – základy, proměnné, princip win-win, základní techniky a jejich využití v procesu vyjednávání
- Vyjednávací strategie a proces vyjednávání, časté gambity při vyjednávání
- Vyjednávání v obtížných podmínkách
- Flexibilní postup ve vyjednávání pro různé partnery, dohoda a její alternativy, cesty k dohodě
- Nástroje účinné argumentace, chybná argumentace, klasifikace neformálních falešných závěrů, příprava argumentů pro jednání
- Odhadnutí silných a slabých argumentů komunikace

**Termíny a ceny
(načtete QR)**

Rozsah: 16 hodin, 2 dny výuky

Určeno: pro výkonné zaměstnance,
specialisty a manažery

