Strategické vyjednávanie v obchodnej praxi

Kód kurzu: KORSVOP

Tréning je zameraný na rozvoj vyjednávacích zručností v obchodných aj pracovných situáciách. Účastníci sa naučia, ako sa na vyjednávanie systematicky pripraviť, ako rozpoznať záujmy a motivácie druhej strany a ako viesť rokovanie tak, aby smerovalo k obojstranne prijateľnému výsledku.Súčasťou programu je práca s psychológiou vyjednávania, adaptáciou komunikácie na rôzne osobnostné profily a vyjednávacie štýly. Účastníci si vyskúšajú, ako reagovať na tlak, ako pracovať s argumentmi a námietkami a ako využívať princípy ovplyvňovania pri hľadaní dohody.Tréning je postavený na praktických situáciách z obchodnej praxe a poskytuje účastníkom nástroje, ktoré môžu okamžite využiť pri rokovaní s klientmi alebo obchodnými partnermi.

Pre koho je kurz určený

Tréning je vhodný pre všetkých, ktorí vo svojej práci vedú rokovania s klientmi, obchodnými partnermi alebo kolegami.

- obchodníkov a account manažérov
- key account manažérov
- špecialistov rokujúcich s klientmi alebo partnermi
- projektových manažérov
- všetkých, ktorí chcú posilniť svoje vyjednávacie zručnosti

Dôraz je kladený predovšetkým na vyjednávanie v obchodnom prostredí.

Čo Vás naučíme

- ako sa systematicky pripraviť na vyjednávanie
- ako rozpoznať skutočné záujmy a motivácie druhej strany
- ako prispôsobiť štýl vyjednávania rôznym osobnostným profilom
- ako pracovať s argumentmi, námietkami a tlakom počas rokovania
- ako využívať princípy ovplyvňovania pri hľadaní dohody
- ako zvládať náročné vyjednávacie situácie
- ako dosahovať dohody, ktoré podporujú dlhodobú spoluprácu

Študijné materiály

Príručka ku kurzu firmy Gopas podľa programu kurzu.

Osnova kurzu

- Úloha vyjednávania v obchodných a pracovných situáciách
- Príprava na vyjednávanie – ciele, stratégie a scenáre rokovania
- Psychológia vyjednávania a práca s emóciami počas rokovania
- Osobnostné profily a vyjednávacie štýly
- Adaptácia komunikácie na rôzne typy partnerov
- Princípy ovplyvňovania počas vyjednávania
- Práca s argumentmi, námietkami a tlakom druhej strany
- Praktický nácvik vyjednávacích situácií
- Reflexia a prenos do každodennej praxe

GOPAS Praha
Na Strži 2097/63
140 00 Praha 4 - Krč
Tel.: +420 226 201 390
info@gopas.cz

GOPAS Brno
Nové sady 996/25
602 00 Brno
Tel.: +420 530 513 590
info@gopas.cz

GOPAS Bratislava
Dr. Vladimíra Clementisa 10
Bratislava, 821 02
Tel.: +421 902 903 132
info@gopas.sk

Copyright © 2026 GOPAS, a.s.,
All rights reserved