

# 2denní otevřený program Přesvědčování, argumentace a vyjednávání II.

Lead Yourself.

Shine  
Leadership



**Vladimír Jelen**  
lektor programu



**Jiří Plamínek**  
lektor programu

Termíny, ceny, objednávka,  
organizační informace a smluvní  
podmínky naleznete na:  
[ShineLeadership.cz](http://ShineLeadership.cz)

**Místo konání**  
Training Centre Hradčanská  
Milady Horákové 116/109B  
160 00 Praha 6



**Kontaktní osoba**  
Mgr. Šárka Pojerová  
Managing Director  
[sarka.pojerova@ShineLeadership.cz](mailto:sarka.pojerova@ShineLeadership.cz)  
+ 420 603 711 594

QR kód – rychlá cesta k nám

1. Spusťte fotoaparát a namiřte na QR kód.

Jestliže se zobrazí zpráva pro otevření naší stránky,  
klikněte na ni a jste u nás.

2. Pokud máte starší telefon, stačí si zdarma stáhnout  
některou z aplikací pro čtení QR kódů a tu použít.



## Také vás napadají ty nejlepší a pádné argumenty až po skončení každého jednání?

### Proč zvolit tento program?

- Po absolvování kurzu se budete orientovat v komplikovanějších vyjednávacích procesech a postupech.
- Otestujete si svou úspěšnost ve vyjednávání a naučíte se, jak reagovat v obtížných a specifických podmínkách.
- Naučíte se postupy zvyšující pravděpodobnost, že dospějete k výhodnější dohodě. Budete vědět, jak si zpracovávat plán jednání – připravit si cíle a vyjednávací techniky pro zahájení, pro hlavní část a pro ukončení vyjednávání.

### Komu je určen

- Všem projektovým manažerům, vedoucím týmů, specialistům či výkonným pracovníkům, kteří si chtějí rozšířit znalosti v oblasti jednání s partnery.
- Navazuje na kurz Přesvědčování, argumentace a vyjednávání I. a jeho absolvování je podmínkou.
- Doporučeno rovněž pro certifikaci IPMA® pro všechny certifikační stupně a jako součást recertifikačního vzdělávání.

### Témata

- Situace, strategie a taktiky k dosažení oboustranně akceptovatelné dohody.
- Práce s emocemi a jejich využití ve svůj vlastní prospěch a obrana proti zneužití oponentem.
- Fáze vyjednávacího procesu krok za krokem a jejich pečlivá příprava.
- Vyjednávání v situacích nepřímého vedení a ve vztazích.
- Gambity a obrana proti manipulacím a nátlaku.
- Flexibilní postoje v jednání s různými partnery.

### Metody a techniky

- Programy jsou postaveny především na **osobním prožitku** rozmanitých situací a technik, práci s vlastními postoji a na neustále probíhající **zpětné vazbě**.
- Využíváme výklad v kombinaci s moderovanou diskusí a brainstormingy, **interaktivními workshopy**.
- **Individuální a skupinová řešení modelových situací**, simulujících reálnou situaci, jsou přímo spjata s probíraným tématem řešení – vycházejí z reálné praxe účastníků a umožňují účastníkům zažít konkrétní aplikaci.
- **Učení se na základě vlastní zkušenosti** je jednou z neefektivnějších tréninkových metod, hlavně, je-li spojeno s videoanalýzou a zpětnou vazbou. Posílení dovedností, prohloubení reflexe a stanovení cílů rozvoje pomáhají rozhovory vedené „sparingpartnerem“ či lektorem.
- Účastníci ve skupině **sdílejí vlastní postupy** z dané oblasti, ostatní účastníci doplňují o vlastní zkušenost, lektor shrnuje a rozvíjí.
- **Strukturované studijní materiály** zpracované lektory, cvičení, příklady, pracovní listy, testy a odborná literatura pro samostudium. Používáme metodické filmy a jejich rozbor.
- Zajímavou technikou použitou v kurzu je **„divadlo v managementu“** – etapově koncipovaná případová studie se vstupy a **modifikací průběhu účastníky**.

**Shine Leadership s.r.o.**

Office and Training Centre Hradčanská: Milady Horákové 116/109 B, 160 00 Praha 6  
Main Office: Suchbátka 1273/3, 165 00 Praha

[ShineLeadership.cz](http://ShineLeadership.cz)