



TEORIE
A PRAXE



VYJEDNÁVÁNÍ PRO OBCHODNÍKY

STAŇTE SE EFEKTIVNÍM VYJEDNAVAČEM

Kurz je určen všem obchodníkům, kteří chtějí hlouběji porozumět lidské povaze a psychologii, aby mohli úspěšněji komunikovat, budovat vztahy, vést obchodní jednání a dosahovat lepších obchodních výsledků. Z velké části je kurz zaměřený prakticky.

Kontakty na realizátora kurzu: +420 739 551 327, kurzy@ce-pa.cz, www.ce-pa.cz

CÍLE KURZU

- poskytnout znalosti potřebné pro úspěšné vyjednávání v obchodním prostředí i osobním životě, včetně vhodné argumentace, efektivní komunikace a s důrazem na různou typologii osobnosti
- praktické ukázky, příklady, nácvik, techniky

OBSAH KURZU

1. den

- co je vyjednávání
- nezbytné vybavení vyjednače
- jak získat informace
- faktory ovlivňující vyjednávání
- fáze vyjednávání
- jak úspěšně argumentovat
- skutečné námitky a jak je překonat
- asertivita

2. den

- typologie osobnosti
- jak jednat s různým typem lidí

LEKTOR

Soňa Drápalová

Lektorka, konzultantka, koučka a mentorka

Pracovala jako zástupkyně ředitele pro Jižní Moravu ve Stavební spořitelně České Spořitelny, a.s., kde se podílela hlavně na rozvoji týmů, získala praxi s vedením lidí i se samotným obchodem. Vedením a rozvojem lidí se zabývá již od roku 1999, kdy působila na vedoucích pozicích v bankovním sektoru. Pomáhá najít rovnováhu nejen jedincům, ale i třeba sportovcům či celým týmům. Její filozofií je naučit lidi přemýšlet a hledat řešení. Nebojí se výzev, má ráda vysoké cíle i náročnější klienty. Průběžně se vzdělává také v oblasti psychologie. Její semináře jsou vedeny vždy prakticky.



TERMÍNY 2DENNÍHO KURZU

14. 11. a 23. 11. (8:00 – 15:30)

MÍSTO

Technologické inovační centrum, Vavrečkova 5262, 760 01 Zlín

CENA

7 000 Kč bez DPH