

# Scotwork trénink

## Umění vyjednávat 2

Advancing Negotiation Skills 2



### Náš cíl

Cílem nástavbové části tréninku Umění vyjednávat - ANS 2 je nadále rozvíjet schopnosti účastníků a upevňovat jejich vyjednávací dovednosti získané v kurzu ANS. Struktura tohoto tréninku vychází ze zpětné vazby od 68 % účastníků, kteří nás informovali, že chtějí své dovednosti dále rozvíjet.

### Stavíme na úspěchu

Účastníci si absolvováním kurzu ANS osvojí řadu dovedností a technik, které pak mohou při svém vyjednávání soustavně používat, což jim přinese značný finanční prospěch. Cílem ANS 2 je zdvojnásobit počet pravidelně používaných dovedností a technik a zdvojnásobit tak i výhody.

### OSVĚŽIT - PROVĚŘIT - PROCVIČIT - NAUČIT SE

Tento dvoudenní **trénink vám umožní:**

- zopakovat a procvičit naučené vyjednávací dovednosti
- znovu připomenout „8krokový“ přístup
- otestovat, na co si z vyjednávacího procesu vzpomínáte
- vyjednávat v nových případech, které se zabývají jinými druhy konfliktu
- procvičovat techniky pozorování a analýzy vyjednávání
- naučit se rozpoznávat příležitosti, které vytvářejí hodnoty
- lépe stanovovat a dosahovat osobní i pracovní cíle
- zvýšit si sebejistotu při vyjednáváních

**Přínos pro vás,** našeho klienta:

- znásobení návratnosti vašich investic
- opětovná aktivace vyjednávacích dovedností naučených v kurzu Umění vyjednávat - ANS
- pomoc při vytváření kultury vyjednávání ve vaší firmě



## Metoda

**Pamatujeme si, co procvičujeme:** tento trénink dá každému jednotlivci možnost 11 hodin „naživo“ procvičovat a analyzovat vyjednávání.

**Pamatujeme si, co se učíme:** ANS 2 – Skills Builder používá řadu různých originálních cvičení, která dají procesu učení „strukturu“ a pomohou v hlavě každého účastníka zafixovat naučené myšlenky a techniky.

**Pamatujeme si, co vidíme:** trénink používá silné vizuální obrazy, díky nimž se vyjednávací dovednosti lépe zapamatují a používají.

**Pamatujeme si, co děláme:** nové případy pro vyjednávání reflektují řadu běžných byznys situací a umožňují účastníkům dospět k závěrům, které pak použijí při své práci. Pět nových vyjednávacích případů umožní účastníkům prozkoumat různou dynamiku těchto původních scénářů vyjednávání.

**Pamatujeme si, o čem diskutujeme:** diskuze účastníků s lektory „mezi čtyřma očima“, při nichž se prověřuje, jaké má účastník o problematice vyjednávání „povědomí“, jak své dovednosti aktuálně používá, jaké výzvy překonává a jaké cíle pro sebe plánuje.

**Pamatujeme si, co je pro nás užitečné:** přepracovaný formulář cílů, nový vyjednávací deník, formulář zpětné vazby po vyjednávání a poznámky s taktickými radami - to vše nyní představuje praktické nástroje, které lze použít v práci.

## INTENZIVNÍ - PODNĚTNÉ - ZÁBAVNÉ

### Časový rozvrh

První den 9.00 - 18.30

Druhý den 8.30 - 17.30

Stejně jako u kurzu ANS je i tady nabitý časový rozvrh. Budou to ale podnětné, praktické a zábavné dva dny.

### Otevřené kurzy (pro veřejnost)

V každém kurzu je 12 míst, účastníci pocházejí z různých oborů, pracovních pozic a úrovní, což reflektuje vyjednávání ve skutečném světě. Aby byla tato rovnováha zachována, budou do otevřeného kurzu zapsáni z jedné společnosti nejvýše tři účastníci.

### Vnitrofiremní kurzy (pro jednu společnost)

Program pro maximálně 12 účastníků zajišťují dva konzultanti. Kontaktujte nás, abychom prodiskutovali potřeby vaší organizace a zjistili, zda je tento typ kurzu pro váš tým ten pravý.

**Pokud máte zájem, kontaktujte nás:**

**IPT Partners s.r.o.**

**Na Strži 1702/65, 140 00 Praha 4, T: +420 222 191 956, [ipt@scotwork.cz](mailto:ipt@scotwork.cz)**