

|                 |                                                                                                                                            |                |                                               |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------|
| <b>Název:</b>   | <b>Efektivní vyjednávání pro úspěšný (nákupní) kontrakt</b>                                                                                |                |                                               |
| <b>Termín:</b>  | 13. - 14. 4. 2026 - 08:00 - 15:30                                                                                                          | <b>Místo:</b>  | DTO CZ, s.r.o., Mariánské nám. 480/5, Ostrava |
| <b>Rozsah:</b>  | 2 dny, 16 hodin                                                                                                                            | <b>Forma:</b>  | Prezenční                                     |
| <b>Cena:</b>    | 9 559 Kč vč. 21% DPH                                                                                                                       | <b>Lektor:</b> | Ing. Libor Smital                             |
| <b>Manažer:</b> | Vladimíra VODIČKOVÁ<br>Tel: (+420) 595 620 194; (+420) 771 512 788<br>E-mail: <a href="mailto:v.vodickova@dtoc.cz">v.vodickova@dtoc.cz</a> |                |                                               |

*Techniky, taktiky a psychologie vyjednávání v praxi.*

## Obsah

1. **Základy psychologie a typologie partnerů při vyjednávání.**
2. **Strategie a taktiky** pro dosažení výhodné dohody.
3. **Praktický nácvik vyjednávání** v modelových situacích.
4. Analýza a zpětná vazba k jednotlivým přístupům.
5. **Uplatnění vyjednávacích dovedností v obchodě, nákupu, prodeji** i každodenních situacích.

Kurz vás provede **klíčovými principy vyjednávání** – od **psychologie a typologie partnerů**, přes **strategie a taktiky**, až po **praktický nácvik reálných situací**.

Díky zpětné vazbě si osvojíte různé přístupy, naučíte se hledat výhodná řešení a zvýšíte svou jistotu při **uzavírání smluv, kontraktů i běžných dohod**.

Kurz je určen všem, kdo potřebují úspěšně komunikovat a vyjednávat – od nákupců a prodejců až po manažery i každodenní životní situace.

## Poznámka:

V ceně jsou zahrnuty učební a pracovní texty a malé občerstvení.

Na závěr kurzu obdrží účastníci Osvědčení o účasti.

AKCI PRO VÁS PŘIPRAVÍME I NA KLÍČ DLE VAŠICH POŽADAVKŮ.

NABÍZÍME TAKÉ MOŽNOST ŠKOLENÍ V ANLICKÉM JAZYCE.

**Organizátor:** DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5, 709 00 Ostrava