



Pozvánka na kurz

Název:	Efektivní vyjednávání pro úspěšný (nákupní) kontrakt
Anotace:	Techniky, taktiky a psychologie vyjednávání v praxi.
Forma:	Prezenční
Termín:	po 13. 4. 2026 - út 14. 4. 2026, 8:00 - 15:30
Rozsah:	2 dny, 16 hodin
Místo:	DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5, Ostrava-Mariánské Hory
Manažer:	Vladimíra Vodičková 595 620 194 v.vodickova@dtocz.cz
Cena:	9 559 Kč
Obsah:	• Základy psychologie a typologie partnerů při vyjednávání. • Strategie a taktiky pro dosažení výhodné dohody. • Praktický nácvik vyjednávání v modelových situacích. • Analýza a zpětná vazba k jednotlivým přístupům. • 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 nákupčích a prodejců až po manažery i každodenní životní situace.
Lektoři:	Ing. Libor Smital, Comsell.CZ s.r.o.
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.