Expertní skupina CALLISTO CZ, s.r.o.
+420 606 609 250
info@expertcallisto.cz
www.expertcallisto.cz

SLUŽBA EXPERT CALLISTO

ÚSPĚŠNÉ JEDNÁNÍ A VYJEDNÁVÁNÍ

Program je určený pro všechny vyjednavače, kteří se setkávají v jednáních s pocity nátlaku a manipulace a potřebují jejich dopad nejen zmírnit či zastavit, ale dokonce prosadit svoje návrhy a dovést jednání k úspěšné dohodě. Program volně navazuje na program Komunikace uvnitř organizace, který je zaměřený na úspěšné zvládnutí komunikačních problémů uvnitř firmy (kde se dá očekávat i mírnější forma nátlaku či manipulace), zatímco tento program rozšiřuje vyjednávací „pole“ i mimo mateřskou společnost, tedy vůči vnějšímu „světu“ (kde se dá očekávat nátlak a manipulace v jakékoliv podobě a intenzitě). Tento program je také více zaměřený na celé vyjednávací „strategie“, zatímco v programu Komunikace uvnitř organizace je věnována větší pozornost jednotlivým komunikačním technikám a vzorcům, z kterých se pak vyjednávací „strategie“ skládají jako z jednotlivých stavebních kamenů.

Program je určený pro všechny vyjednavače, kteří se setkávají v jednáních s pocity nátlaku a manipulace a potřebují jejich dopad nejen zmírnit či zastavit, ale dokonce prosadit svoje návrhy a dovést jednání k úspěšné dohodě. Program volně navazuje na program Komunikace uvnitř organizace, který je zaměřený na úspěšné zvládnutí komunikačních problémů uvnitř firmy (kde se dá očekávat i mírnější forma nátlaku či manipulace), zatímco tento program rozšiřuje vyjednávací „pole“ i mimo mateřskou společnost, tedy vůči vnějšímu „světu“ (kde se dá očekávat nátlak a manipulace v jakékoliv podobě a intenzitě). Tento program je také více zaměřený na celé vyjednávací „strategie“, zatímco v programu Komunikace uvnitř organizace je věnována větší pozornost jednotlivým komunikačním technikám a vzorcům, z kterých se pak vyjednávací „strategie“ skládají jako z jednotlivých stavebních kamenů.

Účastníci programu se postupně seznámí se všemi běžnými manipulativními strategiemi jednání a s vhodnými obrannými postupy. K jejich úspěšné realizaci se účastníci programu seznámí i s potřebnou osobnostní výbavou a přípravou vyjednavače na jednání. Účastníci programu se seznámí i s přípravou faktů a dat a přípravou jejich předkládání pro argumentaci v podobě, která bude odpovídat očekávanému osobnostnímu nastavení protistrany. I v tomto programu (tak jako v programu Komunikace uvnitř organizace) se účastníci naučí vybrané komunikační vzorce a techniky pro zvládnutí námitek protistrany a prosazení vlastní myšlenky, tentokráte však půjde o pokročilé techniky, které čerpají z výzkumu 2500 nejúspěšnějších manažerů a obchodníků USA v 80. letech (vědecká práce

Dr. Donalda Moina a Dr. Kennetha Lloyda) a výsledků výzkumu v oblasti neurolingvistického programování.