



*Název:* **VYJEDNÁVÁNÍ O CENĚ**

*Komu je program určen:* Pro pracovníky obchodního oddělení a obchodní zástupce, kteří jsou v přímém kontaktu s klienty a v praxi realizují obchodní jednání, jejichž nedílnou součástí je i vyjednávání o ceně.

*Co získáte:* Dozvíte se více o sobě a svých obchodních dovednostech a jak je zlepšit. Naučíte se lépe komunikovat s klientem a chápat jeho potřeby. Naučíte se používat obecný model vyjednávání v problematice vyjednávání o ceně a dle typu situace a klienta. Naučíte se jak správně prezentovat svou pozici a vhodně argumentovat. Naučíte se překonávat námítky klienta a jak dospět k dohodě o ceně.

*Obsah programu:* Osobnost klienta a přizpůsobení vyjednávače  
Komunikace s klientem, verbální, neverbální, včetně aktivního naslouchání  
Obecný model vyjednávání a jeho aplikace ve vyjednávání o ceně  
Zvládnutí konfliktů, základy asertivity a obchodní psychologie

Fáze obchodního rozhovoru a jeho kritická místa

- příprava
- informace o vstupní situaci
- práce s informacemi
- prezentace a ověření výchozích pozic
- zásady správné argumentace
- vlastní návrh
- překonávání námitek
- geneze konfliktu a jeho zvládnutí
- dohoda a ukončení vyjednávání

Orientace na dlouhodobý vztah

Vlastní hodnocení jednání, záznam a vyhodnocení příležitostí ke zlepšení

- Interaktivní trénink - learning by doing
- modelové situace vycházející z:
  - hraní rolí
  - zpětná vazba ze strany skupiny i lektora
- analýza videozáznamů získaného z modelových situací
- moderovaná diskuse

*Lektor:* **Ing. Pavel Prokop** – zkušený trenér a konzultant obchodních a marketingových dovedností, 18 let odborné praxe. Prezident Asociace trenérů a konzultantů managementu ČR.

*Datum a místo konání:* 1 den, 8:00 – 16:00, místo konání a datum dohodou

*Garant semináře:* Mgr. Marie Křimská, tel.: 597 577 414, email: [mkrimska@hmpartners.cz](mailto:mkrimska@hmpartners.cz)

