

[Mapa stránek](#) > [Hlavní stránka](#) > [Tréninky a školení](#) > [Nabídka
tréninkových kurzů](#)
 > Vyjednávání a řešení konfliktů

Podle potřeby 1x2 dny, 1x3 dny, 2x2 dny nebo 2x3 dny. Možnost stínování, koučování a zpětné vazby.

Moje vlajková loď, dalo by se říci. Kurs vychází ze zkušeností z vyjednávání v různých kauzách od politických přes obchodní k rodinným a extrahuje to, co zpravidla rozhoduje o úspěchu či neúspěchu vyjednávání. Nabízí základní pravidla řešení konfliktů, usnadňuje zvládnutí jednotlivých stylů jednání a obranu vůči standardním (v kratší podobě) i nestandardním (v delší podobě) vyjednávacím trikům. Pomáhá v klíčových disciplínách vyjednávání typu technik sběru informací, analýzy zájmů a moci, tvorby alternativních scénářů, volby postupu v obtížných situacích nebo volby strategie v nejistých podmínkách. Kurs je důsledně zaměřen na vyjednávací dovednosti. Většina programu je vystavěna do oblouku zážitků ("hra") – diskuse o zážitku – shrnutí diskuse – doplnění relevantní teorie. Důraz je zejména v pokračovacích kursech kladen na individuální zpětnou vazbu pro účastníky. Očekávaným důsledkem kursu jsou lepší výsledky vyjednávání (tedy výhodnější parametry sjednaných dohod) a – vzhledem k zaměření kursu na práci s komplexní spokojeností účastníků – i vyšší stabilita dohod (tedy méně snah dohody měnit a bojkotovat). Ke kursu je od jara roku 2006 k dispozici příručka Jak řešit konflikty (Grada, 2006), resp. její druhé vydání pod lépe vystihujícím názvem Konflikty a vyjednávání (Grada, 2009).