



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.