

Lektorské zabezpečení:

Michal Karnet, diplomovaný ekonom

Je konzultantem a lektorem společnosti Interquality. Jeho desetileté lektorské zkušenosti ve vzdělávání dospělých mu pomáhají při vedení kurzů zaměřených na obchodní a manažerské dovednosti.

Michal Karnet pracoval jako interní lektor v Investiční společnosti České spořitelny, a.s., poskytoval podporu prodeje a jednal s dodavateli materiálů pro školení. Vytvořil a vedl kurzy pro poradce České spořitelny.

Externě spolupracoval se vzdělávacím centrem České spořitelny, a.s. – spořitelní akademie, kde zajišťoval odborné kurzy.

Předtím působil ve Winterthur pojišťovně, a.s. jako interní lektor pro externí prodejní kanály a zajišťoval podporu prodeje.

Michal Karnet vystudoval obor firemní management na vyšší odborné škole Vyšší komerční akademie C.S.I. Během obchodní praxe absolvoval řadu kurzů zaměřených například na prezentační dovednosti, školení školitelů, obchodní dovednosti, efektivní komunikaci. V současné době se účastní sociálně psychologického výcviku.

Mgr. Marek Bakalář

Je konzultantem a lektorem společnosti Interquality. Vystudoval Pedagogickou fakultu University Karlovy, obor speciální pedagogika. Po dvouleté praxi ve školství pracoval 13 let v obchodní sféře, z toho 9 let působil v manažerských pozicích u mezinárodních firem Kraft, Tchibo či Esselte, kde působil ve funkci ředitele české pobočky. Během této obchodní praxe získal rozsáhlé zkušenosti s vedením a řízením lidí, jejich koučováním a motivací, vedením porad, prodejem a vyjednáváním na všech úrovních.

Absolvoval rovněž řadu kurzů zaměřených na prodejní dovednosti, Key Account Management, efektivní komunikaci, vedení a řízení týmu, prezentační dovednosti, vedení jednání a vyjednávání či koučování. Všechny jeho tréninky proto mají těsnou provázanost teorie s praxí.



Ing. Vladimír Nálevka

Je spolumajitelem a vedoucím konzultantem společnosti Interquality. Vystudoval obchodní fakultu VŠE v Praze. Absolvoval dlouhodobou stáž v USA zaměřenou na rozvoj lidských zdrojů. Účastnil se tréninku vyjednávání ve Velké Británii (KENSS). Je absolventem Program on Negotiation at Harvard Law School, Harvard University.

Vede jak vnitropodnikové, tak veřejné tréninkové programy v oblasti rozvoje obchodních a manažerských dovedností. Jeho hlavní specializací je problematika vyjednávání (negociace). Jako konzultant či školitel působil v desítkách českých i zahraničních společností (Česká národní banka, Česká spořitelna, Danone, Hewlett-Packard, Jan Becher-Karlovarská Becherovka, Komerční banka, Philip Morris, Pivovary Staropramen, Raiffeisenbank, Sanofi-Aventis, Škoda Auto, Telefónica O2). Negociační dovednosti školí i v orgánech státní správy (MO ČR, MV ČR, MZV ČR, Úřad vlády ČR). Jako externí lektor přednášel negociační strategie v mezinárodních vztazích také na Katedře mezinárodních vztahů a evropských studií FSS Masarykovy univerzity v Brně.

Přednáší česky a anglicky. V roce 1995 byl vybrán do skupiny mezinárodních expertů v rámci projektu PHARE CESI 067. Profesionální kontakty jej spojují s Harvardským programem vyjednávání. Spolupracuje s profesorem Williamem L. Urym, spoluzakladatelem tohoto programu a předním světovým odborníkem v oblasti negociace. Spolu s ním vedl seminář Negociace 2007.

Vladimír Nálevka je autorem kurzů „Negociace-umění vyjednat“ a „Negociace+“ a mnoha tréninkových materiálů Interquality. O problematice vyjednávání publikuje v odborném tisku a spolupracuje i s Českým rozhlasem a Českou televizí. Je členem American Society for Training and Development (ASTD).

NEGOCIACE

Umění vyjednat pro pracovníky nákupu

NEGOCIACE

Umění vyjednávat pro pracovníky nákupu

Funkce nákupu má v podnicích velmi důležité postavení. Vliv kvality nákupních procesů na hospodářské výsledky je přímý a dobře měřitelný. Pracovníci nákupu jsou vystaveni dvojímu tlaku: na jedné straně tlaku nadřazených na dosahování optimálních podmínek nákupu, na druhé straně argumentům prodejců, mnohdy dobře trénovaných odborníků v oblasti interpersonální komunikace, přesvědčování a vyjednávání. Navíc by jejich mnohdy nutně razantní postup při vyjednávání neměl ohrozit dlouhodobou spolupráci s klíčovými dodavateli.

Kurz „Negociace - umění vyjednávat pro pracovníky nákupu“ přináší odpověď na otázku, jakou zvolit v daném případě vyjednávací strategii, a současně i soubor praktických technik a nástrojů, jež zvýší vaši jistotu a úspěšnost při vyjednávání s dodavateli.

Rozrůstající se seznam prvotřídních referencí, který je výsledkem naší dlouhodobé a usilovné snahy o poskytování nejlepšího poradenství a tréninku v oblasti negociace na českém a slovenském trhu, dává záruku kvality.

Metoda výuky:

Kurz je prakticky orientovaný a využívá interaktivní metody výuky. Je založen na praktických cvičeních a konkrétních případových studiích. Významnou součástí kurzu jsou cvičení s hraním rolí, simulace negociačních situací a modelování optimálního průběhu vyjednávání s využitím videotechniky. Zkušenosti z těchto aktivit umožní správně reagovat v reálné situaci, pomohou při rychlé volbě odpovídající strategie a taktiky. Zařazeny jsou i negociační hry. Účastníci kurzu obdrží studijní materiál (příručku), kde je komplexně a přehledně zpracována problematika vyjednávání při nákupu včetně vybraných praktických návodů, případových studií a praktických cvičení. Příručka rovněž obsahuje kontrolní seznam činností pro přípravu důležitých jednání.

Témata semináře

- Kdy vyjednávat v procesu nákupu
- Matice pro volbu negociační strategie v nákupu
- Nebezpečí, jež v sobě skrývá silná úvodní pozice pracovníka nákupu
- Negociace jako proces
- Negociační prostor
- Tvrdé poziční vyjednávání v procesu nákupu
 - Příprava
 - Přístup a taktiky prodejců
 - Taktiky nákupčích
- Vyjednávání s monopolním dodavatelem (sole source supplier)
 - Na co se zaměřit při přípravě
 - Taktiky prodejců
 - Postup a taktiky nákupčích
- Principiální vyjednávání – win/win v procesu nákupu
 - 4 prvky negociační strategie Harvard Law School
 - Na co se zaměřit při přípravě
 - Uplatnění 4 prvků strategie v jednotlivých fázích negociačního procesu
- Dynamika týmových vyjednávání

Vedle modulu „Negociace – umění vyjednávat pro pracovníky nákupu“, realizujeme pro klienty ještě kurzy:

- Negociace – umění vyjednávat pro pracovníky prodeje
- Negociace – umění vyjednávat jako manažerská dovednost
- Negociace+



Reference:

Tréninky vyjednávání pro pracovníky nákupu realizovala společnost Interquality ve vnitropodnikové podobě např. pro:

AHOLD Czech Republic, a.s.	AT Computers, a.s.
Danone, a.s.	Makro Cash & Carry ČR s.r.o.
Ministerstvo obrany ČR	Philip Morris ČR, a.s.
Pivovary Staropramen, a.s.	PLUS-DISCOUNT, spol. s r.o.
Preciosa, a.s.	Procurement Services CZ, s.r.o.
ŠKODA AUTO a.s.	SCHNEIDER ELECTRIC CZ, s.r.o.
Telefónica O2 Czech Republic a.s.	Vodafone Czech Republic a.s.

K našim klientům v oblasti rozvoje negociačních dovedností dále patří např.:

AstraZeneca Czech Republic, s.r.o.	AutoCont CZ, a.s.
Cadence Innovation s.r.o.	Česká národní banka
Česká pojišťovna, a.s.	Česká spořitelna, a.s.
ČKD Nové Energo, a.s.	Denso Manufacturing Czech,s.r.o.
Elatec GmbH, Mnichov	GfK – Praha, s.r.o.
Hewlett-Packard, s.r.o.	Inter Informatics Group, spol. s r.o.
Komerční banka, a.s.	Lego Production s.r.o.
Ministerstvo vnitra ČR	Ministerstvo zahraničních věcí ČR
Opavia - LU, s.r.o.	Sanofi-Aventis
Tatra banka, a.s., Bratislava	Úřad vlády ČR