

Lektorské zabezpečení:

Ing. Vladimír Nálevka

Je spolumajitelem a vedoucím konzultantem společnosti INTERQUALITY, spol. s r. o. 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 společnostech (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).



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.

Poznámka: Kurz vede jeden z výše uvedených lektorů.

NEGOCIACE

Umění vyjednat jako manažerská dovednost

*„Dohody, jež nejsou postaveny na principu vzájemné výhodnosti, nemívají dlouhého trvání.“
George Washington*

NEGOCIACE

Umění vyjednávat jako manažerská dovednost

V manažerské praxi se setkáváme se dvěma způsoby vyjednávání, s vyjednáváním pozičním a s vyjednáváním typu win-win. Při pozičním vyjednáváním jedna strana získává a druhá strana ztrácí. Taktiky a techniky pozičního vyjednávání umožňují sice zlepšit postavení vyjednávajícího při konkrétním jednání, neberou však v úvahu vztah s druhou stranou, postrádají zaměření na dlouhodobou, oboustranně výhodnou spolupráci. Tento předpoklad je naopak obsažen ve win-win negociačním přístupu. Při vyjednáváním typu výhra-výhra jednající hodnotu nejen nárokují, ale i vytvářejí. Pro úspěšné uplatnění v praxi je zapotřebí přetavit obě zmíněné strategie a jim náležející taktiky do podoby využitelných dovedností. Právě náš seminář je odpovědí na tuto výzvu. Zahrnuje jak trénink pozičního, tak i win-win vyjednávání.

Rozrůstající se seznam prvotřídních referencí, jenž je výsledkem naší dlouhodobé a usilovné snahy o poskytování nejlepšího poradenství a tréninku v oblasti negociace na českém a slovenském trhu, dává záruku profesionálního přístupu a hmatatelných výsledků. Mnohé se změnilo od vydání první „učebnice“ diplomatického vyjednávání v roce 1716 („De la Maniere de Négocier avec les Souverains“, Francois de Callieres).

Negociace, dříve výsostná doména tajemných diplomatů a mocných státníků, se na prahu nového milénia stala jednou z klíčových manažerských dovedností. Současná manažerská praxe nepřipouští intuitivní přístup k vyjednávání a jeho průběh neponechává náhodě.

Dobří vyjednaváči poskytují svým organizacím konkurenční výhodu nejen tím, že dosahují lepších dohod, a dokáží i lépe udržet a kultivovat vztahy s klíčovými zákazníky, dodavateli a důležitými partnery, ale i pozitivně ovlivňují vnitropodnikovou kulturu. Kvalita dohod a vztahů znamená mnohdy rozdíl mezi úspěchem a neúspěchem.

Manažeři, kteří rozvíjejí své negociační dovednosti, dosahují svých cílů častěji!

Témata semináře

- Kdy vyjednávat

- Zdroje síly manažera-vyjednavače

- Nejlepší alternativa k vyjednávané dohodě (BATNA)

- Negociace jako proces

- Strukturování negociačního procesu, jeho fáze
- Plánování a využití jednotlivých fází negociačního procesu

- Poziční vyjednávání v praxi manažera

- Negociační prostor
- Strategie pohybu v negociačním prostoru
- Techniky efektivního přesvědčování a nástroje účinné argumentace
- Taktiky pozičního vyjednávání
- Negociační triky, jejich rozpoznání a účinná obrana
- Negociační hra

- Principiální vyjednávání v praxi manažera

- Nárokování a tvorba hodnoty v negociačním procesu
- 4 prvky negociační strategie Harvard Law School
- Uplatnění 4 prvků v jednotlivých fázích negociačního procesu
- Kontingentní dohody jako nástroj k dosažení situace win-win

- Týmová jednání

- Dynamika týmové negociace
- Taktiky týmových jednání

Metoda výuky:

Seminář je prakticky orientovaný a využívá interaktivní metody výuky. Je založen na praktických cvičeních a konkrétních případových studiích. Významnou součástí kurzu jsou simulace negociačních situací a modelování optimálního průběhu vyjednávání. Zkušenosti z těchto aktivit umožní správně reagovat v reálné situaci, pomohou při rychlé volbě odpovídající strategie a taktiky. Zařazeny jsou i negociační hry.

V průběhu kurzu bude promítnut kvalitní výukový film.



Vedle modulu „Negociace - umění vyjednávat jako manažerská dovednost“ realizujeme pro klienty ještě kurzy:

- Negociace+**

- Negociace - umění vyjednávat pro pracovníky prodeje**

- Negociace - umění vyjednávat pro pracovníky úseku nákupu**

Výlučné postavení Interquality na poli rozvoje negociačních dovedností odráží i skutečnost, že se stala partnerem Ministerstva zahraničních věcí ČR v oblasti tréninku vyjednávání.

Účastníci semináře mají celý rok po absolvování programu možnost bezplatně využít naší poradenské podpory při své přípravě na důležitá jednání.

Kurzy vyjednávání realizovala společnost Interquality ve vnitropodnikové podobě např. pro:

A69-Architekti s.r.o.; ABB, s.r.o.; AHOLD Czech Republic, a.s.; AstraZeneca Czech Republic, s.r.o.; AutoCont CZ, a.s.; AutoCont On Line, a.s.; AT Computers, a.s.; Bristol- Myers Squibb, s.r.o.; Cadence Innovation, k.s.; CHG Trade, a.s.; Česká národní banka; Česká pojišťovna, a.s.; Česká spořitelna, a.s.; České aerolinie, a.s.; ČKD Nové Energo, a.s.; Dalkia Česká republika, a.s.; DANONE, a.s.; Elatec GmbH, Mnichov, SRN; GCE Autogen, s.r.o.; General Bottlers CR, s.r.o.; GfK Praha, s.r.o.; HEWLETT-PACKARD, s.r.o.; Inter Informatics Group; IVAX Pharmaceuticals s.r.o.; Komerční banka, a.s.; LIKO-S, a.s.; Mediatel s.r.o.; Ministerstvo obrany ČR; Ministerstvo vnitra ČR; Ministerstvo zahraničních věcí ČR; NESS Czech, s.r.o.; Nestlé Česko s.r.o.; Opavia-LU, a.s.; Pfizer, s.r.o.; Philip Morris ČR, a.s.; Pivovary Staropramen, a.s.; PLUS-DISCOUNT, spol. s.r.o.; Preciosa, a.s.; Profinit, s.r.o.; Raiffeisenbank, a.s.; Sanofi-Aventis; SCA HYGIENE PRODUCTS, s.r.o.; Stálé zastoupení České republiky při EU, Brusel; STEM/MARK, a.s.; Stora Enso Timber Ždírec, s.r.o.; ŠKODA AUTO a.s.; Škoda Holding a.s.; T-Mobile Czech Republic, a.s.; T-Soft, s.r.o.; Telefónica O2 Czech Republic, a.s.; Tesco Stores CR, a.s.; Tatra banka, a.s., Bratislava; Úřad vlády ČR; Vodafone Czech Republic, a.s.; Zentiva, a.s.