

Pozvánka na certifikovaný kurz POPAI CE

PRINCIPY ÚSPĚŠNÉHO VYJEDNÁVÁNÍ V RETAILU

7. 10. 2020 od 9.00 do 16.00 hod
v přednáškové místnosti Ipsos s.r.o., Slovanský dům,
Na Příkopě 22, vchod E, 110 00 Praha 1.

Kurz je pořádán jako exkluzivní celodenní akce nad rámec současného vzdělávacího programu asociace POPAI. Je určen pro omezený počet účastníků s přednostní nabídkou účasti pro zadavatele a zástupce retailu. Akce proběhne pod garancí Klubu zadavatelů POPAI CE.

Hlavní přínosy kurzu pro účastníky

- Vyzkoušíte si 2 praktické simulace vyjednávání se zaměřením na roli zadavatele v procesu plánování a realizace in-store marketingových kampaní (vztah zadavatel/agentura/obchodní řetězec) a dostanete zpětnou vazbu od předního evropského vyjednavče i od ostatních účastníků semináře.
- Uvidíte 3 krátké filmy vyjednavců v akci a poučíte se z jejich chyb i předností.
- Naučíte se prakticky využívat nejúčinnější vyjednavací techniky a bránit se proti častým trikům.
- Posílíte dovednost vyjednat výhodné podmínky a zároveň posílit (udržet) korektní vztahy.
- Zlepšíte se v dovednosti kreativního řešení prvotních neshod.
- Rozvinete schopnosti zvládat stresové a neočekávané vyjednavací situace, schopnosti bránit se nátlaku, manipulaci a nekonstruktivnímu přístupu.

Program kurzu na následující straně.



POPAI CENTRAL EUROPE

popai@popai.cz
www.popai.cz
+420 775 989 853

Program kurzu

- Příprava na vyjednávání, checklist.
- Mapování stran vyjednávacího procesu a jejich rozdílných i společných zájmů při plánování a realizaci in-store marketingových kampaní (zadavatel a jeho organizace, agentura, obchodní řetězec aj.).
- 4 fáze každého vyjednávání.
- Vlastnosti dobrého vyjednače a jak je rozvíjet.
- Účinné a neúčinné vyjednávací taktiky a strategie (v praxi nejpoužívanější techniky).
- Zájmy versus pozice a jak využít zájmy ke zvýšení úspěšnosti ve vyjednáváních.
- Důležitost vnímání, emocí a komunikace ve vyjednávání.
- Analýza alternativ, BATNA a její využití.
- ZOPA a její využití k účinnému manévrování.
- Plánování a výměna ústupků.
- Jak se bránit nekonstruktivnímu chování, manipulaci, trikům a nátlaku při vyjednáváních.
- Sdílení zkušeností z praxe v oblasti retailu mezi účastníky.
- Příklady z praxe: časté chyby ve vyjednávání.
- Případové studie, filmové ukázky, praktický nácvik s poskytováním zpětné vazby, simulace a hraní rolí („role-plays“), příklady a analogie, testy a dotazníky, prezentace se zapojením účastníků, diskuze, brainstorming.

Na závěr kurzu účastníci získávají osvědčení o absolvování certifikovaného kurzu POPAI CE.

Profil lektora

Ing. Vít Prokůpek

je profesionální vyjednač, expert na psychologii ovlivňování a autor bestselleru Psychologie ovlivňování: 99 tipů pro zvýšení vaší přesvědčivosti. Pomohl více než 150 firmám a jeho seminářů se zúčastnili lidé z 32 různých zemí světa. Jako nezávislý odborník poskytuje rozhovory a názory médiím (např. Česká televize, Český rozhlas, TV Prima, Forbes, Mladý podnikatel a další).

Externě přednáší na 8 univerzitách. Je uznávaným českým odborníkem na vyjednávání a působí v ČR a v zahraničí, učí se u něj vyjednat i jiní lektori vyjednávání. Firmy si ho najímají jako vyjednače, který je zastupuje při důležitých vyjednáváních, nebo mentora, který připravuje firemní vyjednače.

Často je součástí vyjednávacího týmu při tvorbě komplexních dohod (např. fúze a akvizice). Pomáhá také řešit konflikty mezi managementem a odbory a asistuje firmám při uzavírání klíčových kontraktů.



Podmínky účasti

Maximální počet účastníků kurzu je 20.
Účastnický poplatek pro člena POPAI CE činí **8.900 Kč + 21 % DPH**.
Účastnický poplatek pro nečlena POPAI CE činí **9.900 Kč + 21 % DPH**.

Po obdržení Vaší přihlášky Vám bude vystavena faktura.
Jako variabilní symbol uveďte číslo faktury.

Prosíme o uhrazení poplatku na účet POPAI CE service s.r.o.:
3933950001/5500 vedený u Raiffeisenbank Hradec Králové
IBAN CZ6855000000003933950001

Účastnický poplatek je nutno uhradit do data konání semináře.