Strategické vyjednávání v obchodní praxi

Kód kurzu: KORSVOP

Trénink je zaměřen na rozvoj vyjednávacích dovedností v obchodních i pracovních situacích. Účastníci se naučí, jak se na vyjednávání systematicky připravit, jak rozpoznat zájmy a motivace druhé strany a jak vést jednání tak, aby směřovalo k oboustranně přijatelnému výsledku.Součástí programu je práce s psychologií vyjednávání, adaptací komunikace na různé osobnostní profily a vyjednávací styly. Účastníci si vyzkouší, jak reagovat na tlak, jak pracovat s argumenty a námitkami a jak využívat principy ovlivňování při hledání dohody.Trénink je postaven na praktických situacích z obchodní praxe a poskytuje účastníkům nástroje, které mohou okamžitě využít při jednání s klienty nebo obchodními partnery.

Pobočka	Dnů	Cena kurzu	ITB
Praha	1	7 800 Kč	0
Brno	1	7 800 Kč	0
Bratislava	1	380 €	0

Uvedené ceny jsou bez DPH.

Termíny kurzu

	Datum	Dnů	Cena kurzu	Typ výuky	Jazyk výuky	Lokalita
☼	25.08.2026	1	6 630 Kč	Prezenční	CZ/SK	GOPAS Praha
	22.10.2026	1	7 800 Kč	Prezenční	CZ/SK	GOPAS Praha
	10.12.2026	1	7 800 Kč	Prezenční	CZ/SK	GOPAS Praha

Uvedené ceny jsou bez DPH.

Pro koho je kurz určen

Trénink je vhodný pro všechny, kteří ve své práci vedou jednání s klienty, obchodními partnery nebo kolegy.

- obchodníky a account manažery
- key account manažery
- specialisty jednající s klienty nebo partnery
- projektové manažery
- všechny, kteří chtějí posílit své vyjednávací dovednosti

Důraz je kladen především na vyjednávání v obchodním prostředí.

Co Vás naučíme

- jak se systematicky připravit na vyjednávání
- jak rozpoznat skutečné zájmy a motivace druhé strany
- jak přizpůsobit styl vyjednávání různým osobnostním profilům
- jak pracovat s argumenty, námitkami a tlakem během jednání
- jak využívat principy ovlivňování při hledání dohody
- jak zvládat náročné vyjednávací situace
- jak dosahovat dohody, které podporují dlouhodobou spolupráci

Studijní materiály

Studijní materiál GOPAS, a.s.

Osnova kurzu

- Role vyjednávání v obchodních a pracovních situacích
- Příprava na vyjednávání – cíle, strategie a scénáře jednání
- Psychologie vyjednávání a práce s emocemi při jednání
- Osobnostní profily a vyjednávací styly

GOPAS Praha
Na Strži 2097/63
140 00 Praha 4 - Krč
Tel.: +420 226 201 390
info@gopas.cz

GOPAS Brno
Nové sady 996/25
602 00 Brno
Tel.: +420 530 513 590
info@gopas.cz

GOPAS Bratislava
Dr. Vladimíra Clementisa 10
Bratislava, 821 02
Tel.: +421 902 903 132
info@gopas.sk

Copyright © 2026 GOPAS, a.s.,
All rights reserved

Strategické vyjednávání v obchodní praxi

- Adaptace komunikace na různé typy partnerů
- Principy ovlivňování v průběhu vyjednávání
- Práce s argumenty, námitkami a tlakem druhé strany
- Praktický nácvik vyjednávacích situací
- Reflexe a přenos do každodenní praxe

GOPAS Praha
Na Strži 2097/63
140 00 Praha 4 - Krč
Tel.: +420 226 201 390
info@gopas.cz

GOPAS Brno
Nové sady 996/25
602 00 Brno
Tel.: +420 530 513 590
info@gopas.cz

GOPAS Bratislava
Dr. Vladimíra Clementisa 10
Bratislava, 821 02
Tel.: +421 902 903 132
info@gopas.sk

Copyright © 2026 GOPAS, a.s.,
All rights reserved