
A collection of symbolic objects is arranged on a light-colored surface. On the left, a portion of a chessboard with a blue and brown checkered pattern is visible, featuring several chess pieces. Below the chessboard, there are two ornate medals: one with a red ribbon and a white star, and another with a blue ribbon and a white star. A silver compass is positioned at the bottom left. A pair of gold-rimmed glasses with thin temples is placed in the center, with one temple resting on the chessboard and the other on the surface. The overall composition suggests themes of strategy, achievement, and navigation.


Jak se účinně na vyjednávání připravovat

Co bychom si měli před každým jednáním promyslet?




Kontrolní seznam pro přípravu na vyjednávání

- ◆ Jaké bude téma jednání
- ◆ Kdo bude náš hlavní partner/protivník
- ◆ Kolik lidí bude na jednání za nás a kdo to bude?
- ◆ Kdo jsou naši konkurenti při tomto tématu?
- ◆ Místo jednání
- ◆ Jaký bude zasedací pořádek
- ◆ Termín jednání




Kontrolní seznam pro přípravu na vyjednávání

- ◆ Délka jednání
- ◆ Jak se oblékneme
- ◆ Podklady pro jednání
- ◆ Klíčový problém
- ◆ Co je vlastním, „hlubším“ problémem v případě neochoty přistoupit na dohodu?



Kontrolní seznam pro přípravu na vyjednávání

- ◆ Hrací prostor pro jednání
- ◆ Cíle jednání (seznam priorit)
- ◆ Motivy partnera pro jednání
- ◆ Pravděpodobné argumenty protistrany
- ◆ Naše vlastní motivy
- ◆ Naše argumenty



Kontrolní seznam pro přípravu na vyjednávání

- ◆ Metoda jednání
- ◆ Jaké bude klima při vyjednávání?
- ◆ Zásady pro jednání
- ◆ Pravidla našeho chování
- ◆ Očekávaný výsledek jednání
- ◆ Akční program pro jednání