

# Vyjednávání



# Co je vyjednávání ?

- Formální proces diskuse, v rámci nějž se dvě či více stran s odlišnými cíli, potřebami, pohledy pokouší dosáhnout shody ve věci společného zájmu

# Příprava na vyjednávání

- získání informací o předmětu vyjednávání
- získání informací o partnerovi
- formulace cílů (cíl maximální, cíl minimální)
- příprava hlavních bodů jednání
- promyšlení vstupního návrhu
- promyšlení a příprava argumentů a protiargumentů
- promyšlení a příprava eventuálních nabídek a ústupků

# Doporučení pro proces vyjednávání

- odhalte společné zájmy vás a partnera
- odhalte protichůdné zájmy vás a partnera
- zjistěte, zda existuje prostor pro dohodu
- zjistěte, zda existuje vůle k dohodě
- ústupky či nabídky nabízejte výměnou za něco, co chcete získat

# Přístupy k vyjednávání

- přátelský (výhra – výhra)
- nepřátelský (výhra – prohra)

# Přátelský přístup k vyjednávání

- druhou stranu vnímáte jako přátele/partnera
- Vaším cílem je dohoda vedoucí ke spokojenosti obou stran
- projevujete důvěru
- jednáte kooperativně a věcně, nabízíte ústupky (výměnou)
- hledáte oboustranný zisk a vzájemně výhodná řešení
- jste ochotni přistoupit na kompromis

# Nepřátelský způsob vyjednávání

- druhou stranu vnímáte jako protivníka
- Vaším cílem je vyhrát, získat maximum (bez ohledu na nevýhodnost pro druhou stranu)
- projevujete nedůvěru
- nastolujete konfrontaci, vytváříte nátlak
- trváte na prosazení svých požadavků a dosažení svého

Zdroj obrázku:

<https://www.growjob.com/clanky-personal/klic-k-vyjednavani/>