

# OSTRÉ LOKTY NEBO OSTRÝ JAZYK?

Nejlepší vyjednávači volí diplomacii a umění se dohodnout

## VYJEDNÁVÁNÍ V PRAXI S JAROSLAVEM BARTÁKEM A JANEM CERMANEM

Workshop je určen těm, kteří se chtějí naučit, jak vyjednáváním dosáhnout výsledku, s nímž budou spokojeni. Umění vyjednat výhodné podmínky je předpokladem úspěchu.

Workshop je veden Jaroslavem Bartákem, uznávaným leaderem, ředitelem a manažerem s dlouholetou praxí nejen ve vyjednávání, a Janem Cermanem, bývalým výkonným ředitelem společnosti Energizer a ředitelem nákupu Metro Cash and Carry.

### TÉMATA:

- filozofie vyjednávání • vyhodnocovací dotazník: styly vyjednávání • případová studie 1: prodej aut • argumentace • případová studie 2: organizování konference • vyjednávací taktiky

### KRÁTCE K LEKTORŮM:



**Jaroslav Barták**, generální ředitel firem Coffeebreak, SaSCH a Bagette, bývalý CEO Kofoly, manažer regionu v SC Johnson, výkonný ředitel společnosti Rossmann, obchodní ředitel ve firmě Diageo.



**Jan Cerman**, konzultant pro spotřební zboží v Ottimě, bývalý výkonný ředitel společnosti Energizer, ředitel nákupu Metro Cash and Carry a seniorní nákupčí Makro Cash and Carry.

Cena: 9.900 Kč + DPH (Pro členy ICC Česká republika cena 8 900 Kč + DPH)

Datum a čas: čtvrtek 31. října 2013, 9:00 – 17:00

Místo: HUB Praha, Drtinova 10, Praha 5

Registrace: ZDE nebo přes webové stránky [www.elai.cz](http://www.elai.cz)