

WORKSHOP:

## Jak si vyjednat nejlepší výsledek

doc. Ing. Ondřej Vojáček, Ph.D.

8. 2. 2025 v 15:30 hod.

**PREZENČNĚ**

Srdečně vás zveme na  
PREZENČNÍ workshop na téma

# Jak si vyjednat nejlepší výsledek

Lektor:

**doc. Ing. Ondřej Vojáček, Ph.D.,**

profesionální vyjednávač, VŠ pedagog a ekonom

Kdy: **SOBOTA 8. 2. 2025, 15:30 - 16:45 hod. + diskuze**

Kde: **WELLNESS HOTEL STEP - Malletova 1141/4, Praha 9**

Svou účast, prosím, potvrzujte na e-mailovou adresu [pozvanka@esbm.cz](mailto:pozvanka@esbm.cz). Kapacita workshopu je omezena.

**Akce je zdarma.**

Pokud budete chtít vystavit certifikát stvrzující vaši účast, kontaktujte nás na e-mailu: **[pozvanka@esbm.cz](mailto:pozvanka@esbm.cz)**. Certifikát je zpoplatněn částkou 500 Kč.

# ANOTACE WORKSHOPU

Kdo umí vyjednávat, dosahuje výsledků, i když okolnosti nejsou nakloněny v jeho prospěch. Vyjednávání je proces s jasnými pravidly a postupy, které vedou k úspěchu. Kdo nevyjednává vědomě, nedosáhne nejlepšího možného výsledku. To platí dvojnásob u cenových jednání. Kdo nemá pod kontrolou své reakce, tomu zkušená protistrana snadno „vidí do karet“.

Na workshopu vám stručně představím základní pravidla vyjednávání podle FBI a Harvardu a ukážeme si, jak je aplikovat při jednáních s konkurencí, zákazníky i v rámci firmy. Upozorním vás na nejčastější chyby, kterých se dopouští většina podnikatelů bez tréninku vyjednávání – a které vás mohou stát peníze každý den.

Společně zjistíme, jak na tom jste, a naznačíme směr vašeho dalšího rozvoje, abyste byli ještě úspěšnější.

## MEDAILONEK LEKTORA



Doc. Ing. Ondřej Vojáček, Ph.D. je profesionální vyjednávač se zaměřením na oblast cenového vyjednávání, akvizic klientů a firem a řešení obchodních i soukromoprávních sporů. Řeší 10 - 15 komplexních vyjednávání ročně a trénuje vyjednávání 25 - 45 dnů v roce. Má zkušenosti z evropských jednání k transpozici legislativy i z konzultačního businessu.

Své firemní i soukromé klienty úspěšně zastupoval v řadě složitých vyjednávání. Je najímán jako externí vyjednávač a konzultant při důležitých obchodních vyjednáváních firem různých velikostí. Vyjednává samostatně, jako člen vyjednávacího týmu klientů nebo v týmu s dalším vyjednávačem. Vede firemní tréninky a individuální koučink na míru pro CEO a management firem.

Je autorem tréninku vyjednávání „Strategie a psychologie ve vyjednávání“, kde se zaměřuje zejména na cenová vyjednávání a přenos nejnovějších poznatků behaviorální psychologie a Harvardského principiálního vyjednávání a technik FBI za jednací stůl.

Svou registrací potvrzujete účast na akci a udělujete společnosti European School of Business & Management SE, IČ: 29299306, souhlas s pořizováním obrazového záznamu za účelem umístění na stránky [www.esbm.cz](http://www.esbm.cz) a sociální sítě společnosti (Facebook, Instagram, X, LinkedIn). Společnost se zavazuje, že obrazové záznamy neposkytne třetí straně.