

# PRACOVNÍ LIST

# PŘÍPRAVA

V rámci kurzu si můžete vyzkoušet téměř profesionální podobu přípravy na vyjednávání. Každý vyjednavatel či firma má samozřejmě svou individualizovanou podobu přípravného TO DO listu. Jednotlivé body níže odkazují ke konkrétním lekcím:

Zkuste si vybavit vyjednávání, které v současnosti vedete nebo které budete vést v blízké době. Pokud je to možné, vyberte takové vyjednávání, o kterém si myslíte, že bude obtížné nebo u kterého byste potřebovali důkladnější přípravu.

## Lekce 3 - Příprava

Co v rámci přípravy jste již podnikl/a? Co dalšího je možné v rámci přípravy ještě udělat? Jaké byly výsledky předchozích jednání na toto téma? Pokuste se zjistit o II. straně co možná nejvíce informací již v rámci přípravy např. v rámci googlu, linked-inu, facebooku atd.

## Lekce 4 – Cíle a ZOPA

Co požadujete od druhé strany/čeho chcete dosáhnout? Jaké jsou konkrétně Vaše cíle? Co si myslíte, že bude požadovat druhá strana od Vás/čeho chce dosáhnout? Jaké jsou pravděpodobně její cíle? Vymezte si reálně vyjednávací prostor – jaká je ZOPA? Kde je Vás bod odchodu z vyjednávání a kde si myslíte, že má bod odchodu druhá strana?

## Lekce 5 - BATNA

Jakou máte BATNU? Jakou má BATNU druhá strana? Jak můžete posílit Vaši BATNU nebo oslabit BATNU druhé strany? Připravte si plán, jak a kdy budete svou BATNU druhé straně komunikovat.

## Lekce 6-12 – Vyjednávací strategie

Jakou strategii budete používat při vyjednávání? Jaké výhody a nevýhody vidíte ve zvolené strategii? Jak ji můžete ještě více zlepšit? Jaké překážky (jsou-li), myslíte, že by mohly bránit uspokojivému řešení? Co lze udělat pro úspěšné vyjednávání? Připravte si klíčové otázky, které chcete druhé straně položit. Zároveň se připravte na klíčové otázky, které vám položí druhá strana. Připravte si argumenty, které použijete v případě dotazů druhé strany. A připravte se na argumenty, které bude používat druhá strana.

# PRACOVNÍ LIST PŘÍPRAVA

## Vaše strana:

- Jaký je váš cíl?
- Co všechno chcete s druhou stranou projednávat?
- Jak důležitá jsou pro vás jednotlivá témata jednání:  
Seznam: Udělejte si seznam všech témat k jednání.  
Prioritizace: Seřadte je dle důležitosti.  
Skórovací systém: Rozdělte 100 bodů/váhu mezi jednotlivá témata.  
Možnosti dohody: Ke každému tématu si připravte varianty dohody.
- Jaká je nejlepší možná varianta k vyjednávané dohodě? (BATNA)
- Jaký je váš bod odchodu/nejhorší možná varianta, kterou jste stále ještě ochotni akceptovat?
- Jakou strategii plánujete použít?
- Jakým tématům nebo otázkám se chcete vyhnout? Jak budete reagovat, pokud se na daná témata dostane?

## Druhá strana:

- Jak důležitá jsou jednotlivá témata pro druhou stranu?
- Jaká je jejich nejlepší možná varianta k vyjednávané dohodě? (BATNA)
- Jaký je jejich bod odchodu/nejhorší možná varianta, kterou akceptujete?
- Jaké jsou rozhodovací pravomoci druhé strany?

## Situace:

- Jaké jsou termíny? Kdo potřebuje rychleji uzavřít dohodu/koho tlačí čas?
- Jaká objektivní kritéria/postupy se dají využít?

## Vztah mezi Vámi a druhou stranou

- Budete vyjednávat s druhou stranou opakovaně? Pokud ano, jaké dopady bude mít dosažený výsledek vyjednávání a vyjednávací strategie, kterou zvažujete použít na další průběh/budoucí vyjednávání?
- Důvěra mezi stranami:
- Můžete důvěřovat druhé straně? Co o nich víte?
- Důvěřuje druhá strana vám?
- Prodiskutovali jste s druhou stranou agendu vyjednávání?