



GN

Co je Negotico?

Negotico je projekt, věnující se královské disciplíně komunikace:
vyjednávání.

Kdo za projektem stojí?

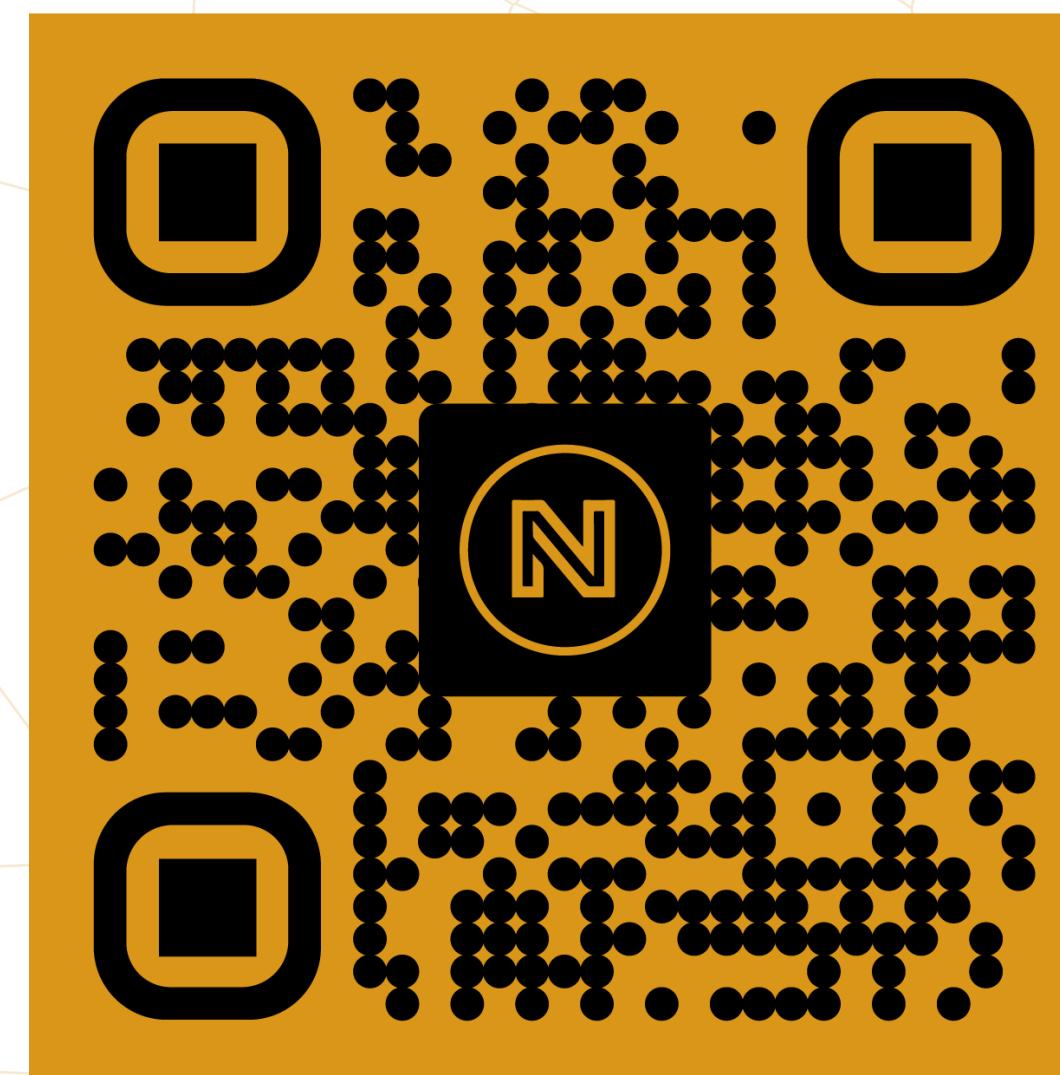
Československá asociace profesionálních vyjednavačů z. s.,
Prezidium: Tomáš Burda, Jan Mexo Řehák a Hana Šnábllová.

Jak to funguje?

V principu se věnujeme třem druhům aktivit:
službám týkajícím se vyjednávání jako takového,
kurzům a tréninkům,
eventům.

Proč (vize)?

a že konflikt není strašák, ale příležitost, kterou můžeme využít k vylepšení vztahů.





Jak fungují kurzy a tréninky pro firmy?



Cítíte-li ve firmě potřebu zvýšit efektivitu komunikace a získat konkurenční výhodu před ostatními, napište nám. Navštívíme vás, představíme vám naše dovednosti a metody a krok po kroku vytvoříme kurz na míru, který vám bude nejlépe vyhovovat.

Pro kolik lidí maximálně?

Ideálně: 9–12 lidí,
maximum je 14.

Lze i jinak, například uspořádat interaktivní přednášku, workshop nebo "keynote".

V jaké hladině se pohybujeme cenově?

Cena se pohybuje od 117 000 Kč do 153 000 Kč (dle konkrétního případu) bez DPH za jeden školící den. Abychom zaručili maximální kvalitu, školíme vždy ve dvou, minimálně 2 dny.

Co je Mastery Club?

Mastery Club je bezpečné prostředí pro opakující se trénink (2 a vícekrát do měsíce), kde máme možnost trénovat, co už z vyjednávání známe.



Mastery Club v Praze

Pro kolik lidí maximálně?

12 lidí, ve výjimečných případech více, ale tomu v takovém případě je program upraven.

Kde lze Mastery Cluby navštívit?

V tuto chvíli v Praze, Poděbradech nebo v Bratislavě.

Řešení konfliktů ve firmách – Conflict Manager 4.0:

Zvládání a management konfliktů lze v dnešní době považovat za další dimenzi zdravé konkurenceschopnosti firem.

Konflikty v (nejen) pracovním životě jsou běžné a všudypřítomné. Nevyřešené konflikty ve firmách vedou k nákladovým škodám, například v důsledku:

ztráty dobré pověsti u zákazníků,
vyšší nemocnosti,
„vnitřní rezignace“ zaměstnanců,
fluktuace zaměstnanců,
psychických a zdravotních poruch,
vnitropodnikového krizového řízení.



Ke konfliktním situacím přistupujeme jako vyjednavači, tj. human-centricky se zaměřením na efektivní řešení.

Konfliktům lze preventivně předcházet. Konflikty mají v sobě i něco dobrého - pokud se je podaří překonat.

Ti, kteří dokážou se svými zaměstnanci projít těžkým obdobím, posilují vzájemnou soudržnost a loajalitu všech zaměstnanců vůči firmě, což se projevuje na lepších ekonomických výsledcích.



Interim - Robert Burda

Co program Conflict Manager 4.0 zahrnuje?

- 1) Bezprostřední nasazení interim manažerů/vyjednavačů se specifickými zkušenostmi (řešení krizových situací a konfliktů, mimosoudní řešení sporů/ADR a redesign procesů k minimalizaci konfliktů) přímo do (výrobních) podniků.
- 2) Vzdělávání zaměstnanců spolu s nasazením interim manažerů/vyjednavačů pro prevenci a řešení konfliktů.
- 3) Firemní vzdělávání zaměstnanců na míru (dlouhodobé a krátkodobé) s využíváním interních a externích struktur týmu, mezi které patří: intenzivní kurzy vyjednávacích a mediačních dovedností, pravidelné tréninky v Mastery Clubech, účast na mezinárodní konferenci NegotiCON.

Co poskytuje rozvojový program Conflict Manager 4.0?

Nabízí strategie, nástroje a procesy, jak zmírnit dopad stávajících konfliktů a zavést preventivní opatření, jak konfliktům předcházet.

Opírá se o mezilidské intervence na úrovni:

několika jedinců,

skupin (oddělení, projektová řízení, výrobní týmy),

firem (vztahy mezi dodavateli, odběrateli, státními úřady).



Jaká je délka programu?

Rozvojový program vytváříme každému klientovi na míru dle specifických požadavků.
Jako základní program doporučujeme účast na intenzivním kurzu Dovedností k řešení konfliktů
a pravidelnou docházku do Mastery Clubu na týdenní bázi po dobu 2 let
(ve specifických případech je možné zkrátit na 6-12 měsíců).

Uplatnění programu:

řízení lidí,
personální management,
management BOZP opatření,
prodej a nákup,
account management,
řízení stížností a reklamací,
management kvality,
projektový management
a především v oblasti change managementu.

Co je NegotiCON?

NegotiCON je jediná konference spojující akademický, diplomatický, business a krizový přístup. Proto zveme nejlepší vyjednavače z celého světa na konferenci do Prahy, kam za námi následně přijíždí lidé se zájmem o vyjednávání ze všech kontinentů.



Scott Tillema



Panel s Garym Noesnerem



Workshop Hany Šnáblové

Pro koho je?

Pro všechny, ale ne pro každého. NegotiCON navštěvují manažeri a majitelé firem, akademici, studenti, ale také třeba policisté a hasiči. Obsahuje jak dvoudenní část interaktivních přednášek a panelů, tak celý den vysoce praktických workshopů od těch nejlepších na světě.

Na co se těšit v roce 2025?

NegotiCON bude 4. - 6.4. na téma: "Rozpoznání a vnímání autenticity informací a vztahů ve vyjednávání. – Jak zvládat konflikty kreativně a vybudovat silný leadership.", tedy k využití v různých odvětvích, ať už jste forenzním auditorem nebo nákupčím či prodejcem. Učit se budeme od těch nejlepších z FBI, Kanadské a Chicagské policie nebo Scotland Yardu a na straně druhé od světově uznávaných právníků nebo business vyjednavačů. Plánujeme opět i NegotiCON Pop-up a to tentokrát v Londýně.

Více informací na: negoticon.com

Kde ještě můžete Negotico potkat?

Učíme pravidelné kurzy na Vysoké škole ekonomické, Pražském Humanitním Gymnáziu, a hostujeme na místech jako Vysoká škola umělecko-průmyslová.

Spolupracujeme také s organizacemi jako ACFE.



Kurz na VŠE



Pop-up Mastery Club



Mastery Club

Kde dále?

Připravujeme několik podcastů o vyjednávání.

Jak se můžete zapojit?

Přijít na nějaký kurz nebo navštívit některý Mastery Club – kontaktujte nás.

Co k efektivní přípravě na vyjednávaní používáme?

Vytvořili jsme Vyjednávací plátno, díky kterému dostanete na jednu A4 vše podstatné pro úspěšný výsledek vyjednávání.

The Negotiation Canvas 10

ASSESSMENT OF NO DEAL

Non/monetary – note it and don't worry about it too much

Internal Negotiation Meeting (investigation) on date:
Decision Maker – Negotiation Team – Stakeholders

WHAT VALUE DO WE OFFER?

What we bring to the table?
What's the strategy, tactics?

BEST POSSIBLE OUTCOME

Best possible objective:
How to get there?
List of Demands

RULEBOOK

Culture
Environment
Legislation
Compliance
Etiquette

NEGOTIATION TEAM ROLES

Team Leader (Commander, Decision Maker, Coach)
Negotiators (Lead, 2nd)
Experts (Intelligence Researcher/Fact checker, Record/Contract Keeper, Time Keeper)

TRUE MOTIVE (THEIR WHY)

What is their story? – What led them here?
What are their demands? – What do they really want?
What's behind that, what drives the other players, which GAINS or PAINS?

WALK AWAY POSITION

When we interrupt negotiation. Shouldn't get worse than "No Deal"

1st IMPRESSION – PREPARE

READINESS
REST First!
Answer Canvas Q's, E/Value Intel
Internal negotiations/Investigation
List of Demands

2nd IMPRESSION – RAPPORT

DELIVERY
Timing (window of opportunity)
Carrier (call, SMS, note on paper,...)
Tone (of voice, respect,...)
The Right Target (person/group)

PROFILING
Personality Profiles,
Psychological prof.,
Levels of Listening,
VAK(OG), other...

BIAS AWARENESS
Anchored, ICG effect, Loss Aversion, Curse of Knowledge,
Action Bias, Exact Numbers, Familiarity bias, Decision Paralysis, Decay effect...

ACTIVE LISTENING S.
SUMMARIES
Paraphrasing
Recall sth. past
EM. LABELS
Mis/labeling
WCS Labelling
"I" Messages

QUESTIONS
Open-ended
Closed "No" Q's
Hypothetical
ENCOURAGERS
Min./Enriched En., Pauses
Reflective Mirroring

COOPERATION
BALANCE
INFLUENCE
RAPPORT
EMPATHY
DELIVERY

ALS
BCSM (by G. Noesner)
Mao's Communication Model

AGENDA
Name Common Shared Interest (Goal, Objective, Aspiration)
Send Negotiation Agenda

REFLECTION/DEBRIEFING

How can we improve the relationship (further)?
Which Goals, Objectives, Aspirations have we (not) met?
How did the process go, what went wrong?
What can we do better next time, how can we improve?

LIST OF DEMANDS

CRUCIAL
Must get (quite often urgently)

NEEDED
What we also need, but it's not necessary, can wait, tradable

NICE
Don't need that much but better to have them ready

WHAT (ELSE) CAN WE GIVE UP?

Kdo je garantem kvality?



Jan Mexo Řehák je profesionální vyjednavač, který má za sebou přes 3 000 vyjednávání v až miliardových hodnotách. Věnuje se 17 let business a krizovému vyjednávání, 20 let behaviorálním vědám; je autorem MCM a Negotiation Canvas.

Působí jako Master Trainer vyjednávání a komunikace pro Negotico, učí na Vysoké škole ekonomické, v minulosti také na University College London.

Uspořádal přes 200 kurzů souvisejících s tématem komunikace, kterými prošlo více než 3 600 lidí. Sám se učil nejdříve praxí, později v kurzech: Schranner Institute, PON (UCL), IMI Campus, Verhandlungsperformance Consulting a konzultacemi s nejlepšími vyjednavači na světě, včetně: Garyho Noesnera z FBI nebo Paula Nadeau z Kanady.

Působí jako mezinárodní porotce vyjednávacích soutěží ALSINC, APIIT nebo TNC Intra.

Je myšlenkovým otcem NegotiCONu.

S kým spolupracujeme?



Gary Noesner (USA)
Chief Crisis Negotiation Unit
(23 years), FBI (ret.).



Phil Andrew (USA)
Special Agent FBI (ret.),
Teaches at FBI Academy.



Scott Tillema (USA)
Chicago Police SWAT Neg. (ret.),
World renown Speaker.



Paul Nadeau (CA)
CA Most recognised
hostage negotiator,
and international peacekeeper (ret.).



Kyle Vowinkel (USA)
Decorated FBI Agent, HRT
and CNU (ret.).



Nicky Perfect (UK)
First female Director of UK Training
of the NHCN Course (ret.).



Adam Dolník (CZ)
Globally recognised hostage
negotiation (NSY, FBI, PS, GMP),
kidnap response,
and counterterrorism specialist.



GN