

Název aktivity	FÁZE VYJEDNÁVÁNÍ
Cíl aktivity	Seminář je zaměřen na seznámení se s jednotlivými fázemi ve vyjednávání.
Klíčová slova	Příprava, small talk, předkládání návrhu, negociace, bargaining, uzavírání dohody.
Časový rozsah	podle potřeby 45–60 minut v závislosti na podrobnosti výkladu
Cílová skupina	studenti středních škol
Nástroje a pomůcky	vysvětlení metodologie a základní teorie (Word), připravený interaktivní materiál pro seminář (PowerPoint)
Anotace	Seminář je zaměřen na seznámení se s jednotlivými fázemi ve vyjednávání. Absolvování tohoto semináře studentům umožní porozumět jednotlivým krokům, které jsou podstatné ve vyjednávání. Studenti se naučí chápat důležitost osobní přípravy k vyjednávání, small talk, předkládání návrhů, negociační fázi a uzavírání dohody.
Metodika 	Seminář je koncipován interaktivně, studenti se na něm podílejí a v průběhu semináře si získané znalosti procvičují. Seminář je rozdělen do dvou částí, v první teoretické části jsou popsány jednotlivé fáze vyjednávání. Ve druhé praktické části je použita práce ve skupinách.
Teorie 	
Praktické příklady 	
Použité zdroje	GRUBER, David. Time management: prokrastinace, konflikty, porady, vyjednávání, emaily, mobily, angličtina. 4. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Management Press, 2017. 268 s. ISBN 978-80-7261-480-6.

- KOVÁŘOVÁ, Daniela. Jak vyjednávat o odměně aneb Nejsme si všichni rovni. Praha: Wolters Kluwer, 2019. 94 s. ISBN 978-80-7598-218-6.
- PROKÚPEK, Vít. Psychologie ovlivňování: 99 tipů pro zvýšení vaší přesvědčivosti. 2.vyd., aktualiz. a dopl. Pardubice: Vít Prokúpek, 2017. 249 s. ISBN 978-80-906565-4-3.
- Doporučená literatura
- HEBNAR, Jan. Češi a cizinci: jak myslí, řídí a pracují. Praha: Grada, 2020. 160 s. ISBN 978-80-271-1877-9.
- JENKINS-SCOTT, Jackie. 7 tajemství odpovědného vedení lidí. Praha: Grada, 2021. 175 s. ISBN 978-80-271-1711-6.
- LOŠŤÁKOVÁ, Olga. Empatická a asertivní komunikace: jak zvládat obtížné komunikační situace. Praha: Grada, 2020. 172 s. ISBN 978-80-271-1597-6.