

Název aktivity	ZÁKLADY VYJEDNÁVÁNÍ
Cíl aktivity	Seminář je zaměřen na seznámení se s podstatou vyjednávání.
Klíčová slova	vyjednávání, negociace, bargaining, persvaze, principiální vyjednávání, poziční vyjednávání, benevolentní vyjednávání, malevolentní vyjednávání
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 podstatou vyjednávání. Absolvování tohoto semináře studentům umožní porozumět základům vyjednávání. Studenti se naučí chápat důležitost osobní přípravy k vyjednávání, roli vyjednávajícího, základní rozdíly ve strategiích a taktikách vyjednávání.
Metodika  Teorie  Praktické příklady 	Seminář je koncipován interaktivně, studenti se na něm podílejí a v průběhu semináře si získané znalosti procvičují. Seminář je rozdělen do dvou částí, v teoretické první části je popsána a vysvětlena teorie vyjednávání, ve druhé praktické části je použita práce ve skupinách.
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.

- PROKŮPEK, Vít. Psychologie ovlivňování: 99 tipů pro zvýšení vaší přesvědčivosti. 2.vyd., aktualiz. a dopl. Pardubice: Vít Prokůpek, 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.