

Vyjednávání

jak navrhnout dohodu, která (ne)padne při prvním problému

01 Vím, co opravdu chci – a proč mi na tom záleží?

- Než začnete mluvit o „procentech“, „termínech“ nebo „rolích“, zamyslete se, co tím vlastně řešíte.
- Jde mi o jistotu? O uznání? O vliv?
- Bez tohoto uvědomění se vám bude těžko vysvětlovat druhé straně, co je pro vás opravdu důležité.

02 Vím, co chce druhá strana – a proč zrovna to?

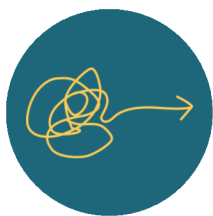
- Ptám se, zajímám se, snažím se porozumět.
- Nehledám slabiny, ale motivace.
- Když vím, co jim leží na srdci, můžeme se přestat přetlačovat a začít stavět něco, co bude fungovat pro obě strany.

03 Mám jasno, co je pro mě vyjednatelné a co ne?

- Všechno není na domluvě. Některé věci prostě potřebujete tak, jak jsou. Je fér to říct na rovinu. A taky vědět, kde si můžete dovolit flexibilitu. Pomáhá to oběma stranám.

04 Přemýšlím nad tím, co bude za měsíc a za rok, ne jen zítra.

- Chci rychlou dohodu, nebo funkční vztah?
- Věci se mění – lidi odcházejí, firmy rostou, potřeby se mění.
- Když to víme dopředu, může být naše dohoda ohebná, ale ne rozbitná.



Vyjednávání

jak navrhnout dohodu, která (ne)padne při prvním problému

05 Umím dohodu formulovat tak, aby ji pochopili i lidi bez právnického titulu?

- Dohoda = text, který dává smysl i o půlnoci a bez právníka na drátě.
- Jasný, stručný, konkrétní. Bez zámlk, domněnek a „to se nějak dohodneme potom“.

06 Dohodli jsme se, kdo to bude hlídat – a co když se něco změní?

- Nějaký „hlídač dohody“ je must-have. Může to být člověk nebo jasně stanovený mechanismus s konkrétními kroky.
- Víme, co dělat, když se něco začne drolit. Nečekáme, až to bouchne.

07 Chci víc - pro sebe i pro svůj byznys

- Mrknu na další články a taháky na webu konference.
- Udělám si čas na setkání s experty z praxe.
- Přijdu v září na konferenci, nasbírám další praktické tipy, zapojím se do diskuzí na workshopech a after párty a získám nové kontakty.

**ZAJISTĚTE SI VČAS SVÉ MÍSTO,
MÁME TO ZA PÁR.**

17.-18.9.2025 | BRNO, Impact Hub

