

SNÍDAŇOVÝ WORKSHOP

Jak působit důvěryhodně
při obchodním jednání

KDY: 5. října 2026 | 9:00 – 12:00

KDE: FUTUREUM, DOV OSTRAVA



Kolik obchodních příležitostí vám uniká kvůli detailům, kterých si ani nevšimnete?

První dojem vzniká během několika sekund. Důvěra během několika minut. A o výsledku obchodního jednání bývá často rozhodnuto ještě dříve, než začnete mluvit o ceně.

Úspěch v obchodě nestojí pouze na kvalitě produktu nebo služby. Rozhoduje také způsob, jakým vystupujeme, komunikujeme a budujeme důvěru u klientů a obchodních partnerů.

- Získejte větší jistotu při jednání s klienty
- Naučte se budovat důvěru již od prvního dojmu
- Zvládejte námitky a náročné komunikační situace
- Odhalte nejčastější chyby, které snižují úspěšnost obchodních jednání
- Osvojte si praktické postupy využitelné v každodenní obchodní praxi

Přednášející: Lenka Fojtíková



Lenka Fojtíková působí více než 25 let ve vzdělávání na českých univerzitách a současně se dlouhodobě věnuje oblasti obchodní diplomacie, etikety a profesionální prezentace firem v České republice i zahraničí. Ve své práci propojuje akademické zkušenosti s praktickými poznatky z obchodního prostředí.

REGISTRACE PŘES QR KÓD NEBO NA:

tel.: +420 775 355 191
mail: n.jahodova@khkmsk.cz
web: www.khkmsk.cz

