



IP MEDIAČNÍ CENTRUM PRAHA
zapsaný ústav

IP mediační centrum Praha, zapsaný ústav, je právnická osoba ustavená podle § 402 a násl. zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

*Posláním ústavu je provozování společensky užitečné činnosti v oblasti ochrany duševního vlastnictví a alternativního řešení sporů (ADR) v této oblasti, zejména formou mediací, jakož i vzdělávací, publikační a výzkumná činnost s tím související. Mezi hlavní činnosti ústavu patří zprostředkování poznatků o ochraně duševního vlastnictví, know-how a obchodního tajemství, jakož i nekalé soutěže, a způsobech alternativního řešení sporů (ADR) formou mediací malým a středním podnikům a další odborné veřejnosti. IP mediační centrum Praha zajišťuje **vysoce kvalitní proškolení** a vede seznam kvalifikovaných IP mediátorů, připravených vést náročné spory v oblasti duševního vlastnictví, zejména v oblasti průmyslových práv. Ústav je schopen ve spolupráci s Českou advokátní komorou, Komorou patentových zástupců, ÚPV, WIPO, EUIPO a dalšími odborníky na mediace **připravit kvalifikované IP mediátory** pro tuto oblast.*



JUDr. David Karabec, MPA, LL.M.
Ředitel IP mediačního centra Praha,
zapsaný ústav

TELEFON: +420 602 331 905

WEBOVÉ STRÁNKY: www.ipmediace.cz

E-MAIL: info@ipmediace.cz

KURZ VYJEDNÁVÁNÍ

Pro IP mediátory a další zájemce z řad advokátů a patentových zástupců

Zveme Vás na dvoudenní prakticky zaměřený trénink vyjednávání se špičkovým lektorem Ing. Vladimírem Nálevkou

PROGRAM

13.10.2022	<ul style="list-style-type: none">• Kdy vyjednávat• Zdroje síly vyjednávačů• BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement)• Jak strukturovat vyjednávací proces• Profesionální příprava na vyjednávání - kritický faktor úspěchu• Výměna - zlaté pravidlo vyjednávání• Efektivní pohyb ve vyjednávacím prostoru• Jak překonávat patové situace typu „berte nebo nechte být“• Jak zvládat a řídit dynamiku týmových vyjednávání
14.10.2022	<ul style="list-style-type: none">• Techniky přesvědčování a nástroje účinné argumentace při vyjednávání<ul style="list-style-type: none">➢ jak vybrat a prezentovat ty nejsilnější argumenty➢ psychologické aspekty přesvědčování• Taktiky pozičního vyjednávání (salámový přístup, princip kompetence, princip asociace, rozpůlení rozdílu, utahování šroubů, fait accompli, leklá ryba) a účinná obrana• Vyjednávání v online prostředí• Strategie kooperativního vyjednávání – win/win<ul style="list-style-type: none">➢ zájmy versus pozice ve vyjednávání➢ jak do vyjednávání zapojit tzv. „objektivní kritéria“➢ jak vytvářet vzájemně výhodné alternativy➢ jak „oddělit lidi od problému“• Nejčastější chyby vyjednávačů a jak se jich vyvarovat

METODY VÝUKY

Trénink je prakticky orientovaný a využívá interaktivních metod. Je založen na praktických cvičeních a případových studiích. Významnou součástí školení jsou simulace vyjednávacích situací a modelování optimálního průběhu vyjednávání. Zkušenosti z těchto aktivit umožní správně reagovat v reálné situaci, pomohou při rychlé volbě odpovídající strategie a taktiky. Zařazována jsou i týmová cvičení, jež

PARTNEŘI

IP mediačního centra Praha,
zapsaný ústav

DAVID
KARABEC

OCHRANA DUŠEVNÍHO
VLASTNICTVÍ



ÚŘAD
PRŮMYSLUVÉHO
VLASTNICTVÍ



iPROSPERITA[®].cz

podporují vzájemnou výměnu zkušeností účastníků. Dostatek prostoru je ponechán pro diskusi a řešení reálných výzev, s nimiž se účastníci setkávají. V průběhu tréninku bude promítnut kvalitní výukový film. Účastníci obdrží studijní manuál, kde je komplexně a přehledně zpracována problematika vyjednávání včetně vybraných praktických návodů, případových studií a cvičení. Další pomůckou jsou praktické kartičky s hlavními body vyjednávání (velikost vizitky) v pouzdru. Na závěr dostanou účastníci seznam doporučené literatury.

O LEKTOROVÍ

Ing. Vladimír Nálevka je spolujednatel a vedoucím konzultantem společnosti Interquality. Vedle toho, že se podílí na řízení společnosti, je jeho hlavní specializací problematika vyjednávání (negociace). Vede jak vnitropodnikové, tak veřejné tréninkové programy a poskytuje poradenskou podporu vyjednavacům i negociačním týmům. Přednáší česky a anglicky. Jako konzultant či školitel působil v desítkách českých i zahraničních společností (jako jsou např. bnt attorneys-at-law, Česká spořitelna, Československá obchodní banka, ČEZ, Google, Havel & Partners, innogy, KPMG, LEGO, O2, Pivovary Staropramen, PRK Partners, Rowan Legal, SAP BSCE, Schönherr Rechtsanwälte, Škoda Auto) Negociační dovednosti školí i v orgánech veřejné správy ČR (MO, MV, MZV). V současné době se jako školitel vyjednavacích dovedností podílí na přípravě předsedů pracovních skupin a jejich alternátů na české předsednictví v Radě EU. Profesionální kontakty jej spojují s Harvardským programem vyjednávání. Spolupracuje s profesorem Williamem L. Urym, spoluzakladatelem tohoto programu a předním světovým odborníkem v oblasti negociace. O problematice vyjednávání publikuje v odborném tisku a spolupracuje i s Českým rozhlasem a Českou televizí. Je autorem knihy „Cesta k dohodě, vyjednávání - hra života“. Vladimír vystudoval obchodní fakultu VŠE v Praze. Absolvoval dlouhodobou stáž v USA zaměřenou na rozvoj lidských zdrojů. Účastnil se tréninků vyjednávání ve Velké Británii (KENS) a Švýcarsku (ZfU). Je absolventem Program on Negotiation at Harvard Law School, Harvard University.

CENA KURZU A ORGANIZAČNÍ ZÁLEŽITOSTI:

Cena kurzu je stanovena na částku **14.900,- Kč** pro účastníka, který je IP mediátorem zapsaným na seznamu IP mediačního centra Praha. Pro účastníka, který je advokátem nebo patentovým zástupcem nezapsaným na seznamu IP mediačního centra Praha, je cena kurzu stanovena na částku **15.900,- Kč**. Pro ostatní účastníky z řad odborné veřejnosti je cena kurzu stanovena na částku **18.900,- Kč**. Přihlášky posílejte prosím e-mailem na adresu info@ipmediace.cz, kde Vám registraci na kurz obratem potvrdíme a pošleme Vám fakturu. **Přihlášky je nutné podat nejpozději do 30. září 2022.** Kurz bude probíhat prezenčně v prostorách Úřadu průmyslového vlastnictví, vždy od 9,00hod do 15,00hod. Účastníci obdrží po skončení kurzu **certifikát** o jeho absolvování.