

PRACOVNÍ LIST

DEBRIEFING

Po vyjednávání je důležité udělat zhodnocení průběhu a výsledku. Zároveň z každého vyjednávání je možné se něco nového naučit a využít to v dalších vyjednáváních. Takto se můžete neustále zlepšovat. Je více podob a forem zpětných zhodnocení. Níže nabízíme dvě varianty. Jednu základní a pak jednu podrobnější.

1. After Action Review (AAR)

První se nazývá AAR zhodnocení nebo After Action Review = vyhodnocení po akci a má základní 4 otázky, na které je užitečné si odpovědět:

- Co bylo ve vyjednávání mým cílem?
- Jakého výsledku jsem dosáhl?
- V čem je rozdíl mezi očekávanými cíli a výsledkem?
- Co můžeme příště udělat tedy jinak?

2. Podrobnější debriefing

Nebo je možné použít podrobnější zhodnocení na další straně, které využívám v rámci svých praktických tréninků vyjednávání.

Šablonu pro podrobnější debriefing najdete na další straně, ať si ji můžete případně vytisknout.

PRACOVNÍ LIST DEBRIEFING

Jak jste s výsledkem vyjednávání spokojen/á a proč?
0-100%

Jak je spokojená s výsledkem II. strana? Proč?
0-100%

Jaké jste měl/a cíle?

Jakou jste zvolil/a vyjednávací strategii a proč?

Co jste se naučil/a v rámci tohoto vyjednávání a co příště uděláte jinak?

Na škále 1 – 5 (1 = vůbec; 5 = úplně) ohodnoťte Váš vyjednávací styl a vyjednávací styl II. strany.

Já		II. strana
1 2 3 4 5	Kooperativní	1 2 3 4 5
1 2 3 4 5	Konfrontační	1 2 3 4 5
1 2 3 4 5	Manipulativní	1 2 3 4 5
1 2 3 4 5	Pasivní	1 2 3 4 5