



ČESKÁ ADVOKÁTNÍ KOMORA
Vás zve na seminář pro advokáty na téma:

EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE PRO ADVOKÁTY – UMĚNÍ VYJEDNÁVÁNÍ

Termín konání: **čtvrtek 11. prosince 2025** od 9:00 do 16:00 hodin

Místo konání: **Praha 1, Národní 10, palác Dunaj**

Lektor: **PhDr. Miloslav Hrubý, psycholog, kouč, mediátor**

Obsah semináře:

1. Úvod do vyjednávání a efektivní komunikace v právní praxi

- Role komunikace ve vyjednávání a právním zastupování.
- Zásady efektivní komunikace pro advokáty.
- Rozdíl mezi vyjednáváním a argumentací.

2. Typologie vyjednávacích stylů

- Přehled různých vyjednávacích přístupů (kooperativní vs. kompetitivní).
- Jak identifikovat vlastní styl vyjednávání a přizpůsobit jej situaci.
- Analýza vyjednávacích stylů protistrany.

3. Příprava na vyjednávání

- Stanovení cílů, priorit a alternativ (BATNA – Best Alternative to a Negotiated Agreement).
- Jak si připravit argumenty a podklady pro efektivní vyjednávání.
- Strategie práce s fakty a emocemi.

4. Budování důvěry a raportu

- Jak vytvořit pozitivní vztah s protistranou a klientem.
- Techniky aktivního naslouchání a empatie ve vyjednávání.
- NLP. Neurolingvistické ovlivňování během vyjednávání.
- Vliv verbální a neverbální komunikace na budování důvěry.

5. Klíčové komunikační techniky

- Jak formulovat jasné a přesvědčivé argumenty.
- Používání otevřených a uzavřených otázek k získání informací.
- Umění parafrázování a shrnutí k udržení konstruktivního dialogu.

6. Zvládání konfliktů a vyjednávacích krizí

- Jak řešit konflikty vzniklé během vyjednávání.
- Techniky zvládání emocí (vlastních i protistrany).
- Jak reagovat na manipulativní nebo agresivní taktiky.

7. Umění přesvědčování

- Aristotelovy pilíře rétoriky: ethos, pathos, logos.
- Jak přizpůsobit argumentaci konkrétním potřebám a očekáváním.
- Využití příkladů a příběhů ke zvýšení přesvědčivosti.

8. Specifika vyjednávání v právní oblasti

- Etické aspekty a hranice při vyjednávání.
- Vyjednávání s klienty vs. protistranou.
- Jak postupovat při mediaci a mimosoudních dohodách.

9. Praktické techniky a nástroje vyjednávání

- Technika „win-win“: Jak dosáhnout oboustranně výhodného výsledku.
- Jak využívat pauzy a ticho při vyjednávání.
- Efektivní reakce na námitky a odpor.

10. Praktické cvičení a simulace

- Modelové situace vyjednávání s klientem a protistranou.
- Simulace soudního smíru nebo mediaci.
- Individuální zpětná vazba a doporučení pro zlepšení dovedností.

Číslo akce:

41543

Cena semináře:

1.100,- Kč včetně DPH v zákonné výši

Cena semináře:

880,- Kč včetně DPH v zákonné výši **pro držitele osvědčení o absolvování projektu dalšího vzdělávání advokátů**

Uzávěrka přihlášek:

4. prosince 2025, pokud jsou ještě volná místa, můžete se přihlašovat (zpráva je uvedena na webu ČAK u této akce).

Časový rozvrh:

08:30 – 09:00 prezence

09:00 – 10:30 seminář (zpravidla 10:30 – 10:45 h. – přestávka)

10:45 – 12:00 seminář

12:00 – 13:00 obědová pauza

13:00 – 14:30 seminář (zpravidla 14:30 – 14:45 h. – přestávka)

14:45 – 16:00 seminář a diskuse

Informace pro advokáty:

do požadovaného počtu kreditů v každém jednotlivém cyklu projektu je možné započítat maximálně 3 kredity z oblasti tzv. měkkých dovedností (soft skills).

Informace pro advokátní koncipienty:

seminář je započítatelný za dva polodenní volitelné semináře.

Organizační pokyny a informace pro účastníky:

1. **Zájemci o účast na této akci vyplní a zašlou přihlášku, kterou naleznou [zde](#). Přihlášku zasílejte výhradně e-mailem na adresu seminare@cak.cz nebo poštou na adresu Česká advokátní komora, Národní 16, Praha 1, 110 00.**

2. **Po potvrzení příjmu přihlášky odborem výchovy a vzdělávání ČAK (a tím zařazení na seminář) zájemci uhradí účastnický příspěvek (vložené) na účet č. 6724361001/2700, konstantní symbol: 0308, [variabilní symbol](#): číslo semináře společně s pětimístným evidenčním číslem advokáta u ČAK (objednatel) bez uvedení pomlčky či lomítka (např. 4154303333). Platba v hotovosti na místě u prezence semináře není možná.**

3. **Vzdělávací akce ČAK jsou určeny pro advokáty a advokátní koncipienty. Účast jiných osob není možná.**

4. **Přihláška je závazná. Řádně přihlášení účastníci jsou registrováni na seminář a na základě této přihlášky (dle fakturačních údajů v ní uvedených) je před konáním semináře vystaven daňový doklad, který je zpravidla do 10 dnů po konání semináře zaslán do datové schránky objednatel. Zrušení účasti lze provést pouze písemně emailem, a to nejméně 3 pracovní dny předem. Zaplacené vložené se bez omluvy, jen ze závažných důvodů sdělených písemně nejméně 3 dny před konáním semináře, nevrací. Pokud je nepřítomnost na semináři avizována méně jak 3 pracovní dny, lze přijmout pouze omluvu písemně doložitelnou (např. lékařským potvrzením o náhlém onemocnění, úrazu apod.). Bez písemné omluvy je daňový doklad automaticky generován vnitřním informačním systémem ČAK, a i v případě nepřítomnosti účastníka zaslán objednateli k úhradě vloženého.**

5. **Účastnické poplatky (vložené) se bez předchozí vážné odůvodněné omluvy (viz bod 4.) nebo při nepřítomnosti přihlášeného účastníka nevracejí.**

6. **Účastníci budou evidováni podle pořadí doručených přihlášek, účastníkům přihlášeným e-mailem zašleme potvrzení o doručení. Účastníky, kteří z kapacitních důvodů nebudou zařazení na seminář, informujeme e-mailem.**

7. Elektronická adresa účastníka může být poskytnuta lektorovi semináře za účelem rozeslání studijních materiálů.

8. **Vyplněním a zasláním přihlášky souhlasí účastník s podmínkami zde uvedenými.**

9. **Telefonické informace: p. Marie Knížová, 273 193 251.**

Těšíme se na setkání s Vámi.

Ing. Lenka Matoušková
vedoucí odboru výchovy a vzdělávání ČAK