

Professionell Verhandeln

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie in schwierigen Verhandlungen bessere Ergebnisse erzielen und Spaß dabei haben.



| | |
|--------------------------|--|
| <p>Inhalt</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Was ist Verhandeln? ▪ Verhandeln im In- und Ausland ▪ Gleichgewicht der Kräfte ▪ Wie kommen Sie aus einer Sackgasse heraus? ▪ Warum verhandeln, wenn der Preis stimmt? ▪ Verhandeln in Teams und Einzelverhandlungen (mit Übung) ▪ Unterschiedliche Verhandlungstaktiken ▪ Wie wehren Sie sich gegen unfaire Verhandlungstechniken? ▪ Wie erreichen Sie eine hohe Zufriedenheit bei Ihrem Verhandlungspartner? |
| <p>Zielgruppe</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Alle, die im Arbeitsalltag oder privat verhandeln ▪ Für Außendienst, Management und Ingenieure ▪ Geeignet für alle Branchen |
| <p>Ziele</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie werden sicherer im Umgang mit Ihren Verhandlungspartnern. ▪ Sie können leichter bessere Ergebnisse beim Verhandeln erzielen. ▪ Sie werden Spaß beim Verhandeln haben. |
| <p>Dauer</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Tag |
| <p>Honorar</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot |