

IMPULSE-SEMINARE

ORGANISATIONEN

DEAL OR NO DEAL: WIN-WIN VERHANDELN

Für eigene Interessen eintreten und dabei die Beziehung zur / zum Verhandlungspartner*in ausbauen

Gibt es in einer Verhandlung einen Gewinner/eine Gewinnerin, ist sie wohl gescheitert. Denn wo ein Gewinner/eine Gewinnerin ist, wird es auch einen Verlierer/eine Verliererin geben.

Verhandeln, diese Situationen zwischen Durchsetzen und Kooperieren – eine der schwierigsten aller Kommunikationsformen. Mis en place, das gilt auch hier: seien Sie vorbereitet, halten Sie Lösungen parat, um zu erfolgreichen Vereinbarungen zu gelangen. Und um gleichzeitig in langfristige und freudvolle Geschäftsbeziehungen zu investieren. Reagieren Sie clever auf Forderungen, führen Sie Preisdiskussionen sicher zum Abschluss.

Theorie küsst Praxis: Wir nähern uns dem Anwendungswissen interaktiv, alltags- und umsetzungstauglich, machen zusammen aus Know-how Do-how. Sie kennen anschließend den Spielraum von Verhandlungen, Verhandlungs-„Typen“ und die Verhandlungsphasen. Sie sind sich des Werts zielführender Kommunikation bewusst und verstehen die Harvard Methode als Verhandlungsstrategie anzuwenden.

SEMINARLEITUNG

Birgit Becker

Impulse-Expertin
und Qualitätsmanagerin



TAG

Termine auf Anfrage

UHRZEIT

13:00 Uhr bis 17:00 Uhr

ORT

Online-Seminar

KOSTEN

250,00 Euro (zzgl. MwSt.)

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!
E-Mail: info@impulse-experten.de

**WACHSEN.
AN HERAUSFORDERUNGEN.
DURCH ERFOLGE.**