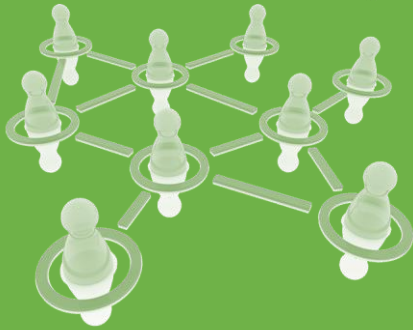


Zweitägiges Seminar

Auch als online Seminar buchbar



Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

Exklusives Intensiv-Training für Führungskräfte

Als Führungskraft führen Sie täglich Verhandlungen auf unterschiedlichen Ebenen – stets mit dem Bestreben, gute Resultate zu erreichen. Ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis ist dann erreicht, wenn alle Beteiligten einen Gewinn erzielen konnten. Dies setzt allerdings viel mehr voraus als das bloße Feilschen um Positionen. Mit dem „Offenen Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept“ wurde eine effiziente Verhandlungsstrategie entwickelt, die hierüber weit hinaus geht. In diesem Training erlernen Sie nicht nur das erforderliche Wissen um alle Bausteine eines Verhandlungsablaufs – Sie trainieren intensiv konkrete Verhandlungssituationen und nehmen wertvolle Werkzeuge mit in Ihre Verhandlungspraxis.

SEMINARINHALT

- > **Verhandlung in Vollendung** – tausendfach bewährtes Win-Win-Konzept
- > **Verhandlung in Vorbereitung** – vollständig, effektiv und strukturiert
- > **Verhandlung im Konflikt** – schwierige Verhandlungen konstruktiv steuern
- > **Verhandlung als Herausforderung** – Drohungen und unfairen Tricks zielführend begegnen
- > **Verhandlung mit Ergebnis** – nachhaltige Resultate und tragfähige Geschäftsbeziehungen schaffen
- > Persönlichkeitsmarker von Narzissten, Psychopathen, Soziopathen, Dramaqueens, Opfern und Co.
- > Wie man Gruppen erfolgreich steuert, leitet und Konflikte gesund austrägt

Special: Unsere Trainer sind von Harvard lizenziert



IHR NUTZEN

- > Den eigenen Verhandlungsstil live und mit persönlichem Coaching weiterentwickeln
- > Mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für anspruchsvolle Verhandlungen erhöhen
- > Konkrete Verhandlungssituationen aus der eigenen Praxis trainieren
- > Das Harvard®-Konzept als verlässliches Verhandlungsinstrument erfahren

Zielgruppe

Führungskräfte, Mitglieder der Geschäftsleitung, Verhandler aus allen Branchen, deren Verhandlungskompetenz wichtig für den Unternehmenserfolg ist. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um individuelles Feedback und damit größtmöglichen Lernerfolg sicherzustellen.

Sie haben Bedarf an einer betrieblichen Weiterbildung in Ihrem Unternehmen und suchen den für Sie optimalen Trainer oder Coach? Management Forum Starnberg unterstützt Sie gerne: Wir verfügen über ein unvergleichliches Netzwerk an geprüften Referenten, Coaches, Beratern, Experten sowie umfassende inhaltliche und didaktische Kompetenz. So finden wir für Ihren Bedarf das richtige Inhouse Seminar.



Ich freue mich auf Ihre Anfrage!

Ihr Ansprechpartner:
Tim Freiwald
Projektleitung INHOUSE SEMINARE
tim.freiwald@management-forum.de
0 81 51/27 19-14

**ALLE INHOUSE SEMINARE AUCH ALS
„INHOUSE SEMINARE ONLINE“ BUCHBAR**

Sie möchten von uns kontaktiert werden?

Sie erreichen mich unter:

| | |
|----------|----------------------|
| Name* | <input type="text"/> |
| Position | <input type="text"/> |
| Firma* | <input type="text"/> |
| Straße | <input type="text"/> |
| PLZ/Ort | <input type="text"/> |
| Telefon* | <input type="text"/> |
| E-Mail* | <input type="text"/> |

*Pflichtangabe