

Sehr oft nehmen Verhandlungen einen unbefriedigenden Verlauf: Wir sind gestresst, weil wir mit aggressivem oder unfairem Verhalten konfrontiert sind, oder uns diese Situation schlicht überfordert. Insbesondere Verhandlungen, die uns an unsere subjektive Grenze führen, benötigen eine gründliche Vorbereitung, eine ausgesuchte Strategie und eine zielgerechte Taktik, damit beide Seiten zu einem zufriedenstellenden Ergebnis gelangen.

Ihr Nutzen

Das WBT Professionell verhandeln ist das Lernprogramm für alle, die ihre Verhandlungskompetenz steigern und die Verhandlungsergebnisse optimieren wollen.

Voraussetzungen

Keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 190,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

3,5 Stunde(n)/Hour(s)

Hinweise

Der Preis versteht sich für eine/n BenutzerIn zum sofortigen Lernen. Gerne bieten wir Pauschallizenzen für Unternehmen (gehostet oder als SCORM Paketen für Ihr LMS) an.

Version:

Seminarinhalte

- * Grundlagen der Verhandlung – das Harvard-Konzept
- * Den Verhandlungspartner verstehen
- * Sich selbst vertreten
- * Schwierige Verhandlungssituationen meistern
- * Mit Emotionen rechnen
- * Lösungen suchen
- * Entscheiden und Ergebnisse sichern

