>> WBT Praxiswissen

Professionell verhandeln

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 zufriedenenstellenden Ergebnis gelangen.

Ihr Nutzen

Mit dieser Lernprogramm Reihe lernen Sie, wie Sie auf Augenhöhe verhandeln, die Interessen Ihres Gegenübers respektieren, die eigenen einbringen und am Ende eine tragfähige, für alle Seiten zufriedenstellende Lösung vereinbaren. Sie sorgen auch bei gegensätzlichen Positionen und Interessen für ein konstruktives Miteinander.

Preis pro Teilnehmer

EUR 120,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2,5 Stunde(n)/Hour(s)

Voraussetzungen

keine

Hinweise

DE
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 des Verhandelns nach dem Harvard Konzept

* Den Anderen verstehen

* Sich selbst vertreten

* Schwierige Situationen meistern

* Mit Emotionen rechnen

* Lösungen finden, Vereinbarungen treffen

* Entscheiden und Ergebnisse sichern

* Checklisten, weiter Tipps

EGOS! PDF MVC Content Application Framework v9.2610.21.1. ©2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten. Created on 30.10.2026 02:49:20. ID30511. WBT Praxiswissen Professionell verhandeln

© 2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten.