

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

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. Außerdem sorgen Sie auch bei gegensätzlichen Positionen und Interessen für ein konstruktives Miteinander.

Preis pro Teilnehmer

EUR 285,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

3 Stunde(n)/Hour(s)

Seminarinhalte

- * Grundlagen des Verhandeln nach dem Harvard-Konzept
- * Den Anderen verstehen
- * Sich selbst vertreten
- * Herausforderungen meistern
- * Lösungen finden, Vereinbarungen treffen

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.

