

Professionell Verhandeln

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie in schwierigen Verhandlungen bessere Ergebnisse erzielen und Spaß dabei haben.



<p>Inhalt</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Was ist Verhandeln? ▪ Verhandeln im In- und Ausland ▪ Gleichgewicht der Kräfte ▪ Wie kommen Sie aus einer Sackgasse heraus? ▪ Warum verhandeln, wenn der Preis stimmt? ▪ Verhandeln in Teams und Einzelverhandlungen (mit Übung) ▪ Unterschiedliche Verhandlungstaktiken ▪ Wie wehren Sie sich gegen unfaire Verhandlungstechniken? ▪ Wie erreichen Sie eine hohe Zufriedenheit bei Ihrem Verhandlungspartner?
<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alle, die im Arbeitsalltag oder privat verhandeln ▪ Für Außendienst, Management und Ingenieure ▪ Geeignet für alle Branchen
<p>Ziele</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie werden sicherer im Umgang mit Ihren Verhandlungspartnern. ▪ Sie können leichter bessere Ergebnisse beim Verhandeln erzielen. ▪ Sie werden Spaß beim Verhandeln haben.
<p>Dauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Tag
<p>Honorar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot