



■ VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Klar und zielbewusst:

Verhandlungen mit Vorgesetzten, Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden, Behörden, Kooperationspartnern, (auch Nachbarn, Freunden und Lebenspartnern...) gehören unausweichlich zum Berufs- und Lebensalltag. Deshalb ist Verhandlungskompetenz ein unverzichtbarer Bestandteil der kommunikativen Expertise von Menschen. Gute und effektive Verhandlungsführung eröffnet die Chance, verträgliche Sachlösungen zu entwickeln und dabei die Beziehung zum Verhandlungspartner nicht aus dem Blick zu verlieren – ja, sie eventuell sogar zu stärken.

THEMEN UND INHALTE DES SEMINARS:

- Psychologie der Beeinflussung
- Innere Kompetenzen für den Verhandlungsprozess – gut aufgestellt ins Gespräch
- Kooperatives Verhandeln: Das Harvard Konzept
- Kompetitives Verhandeln
- 7 Taktiken für alle Fälle

ZEITEN:

ORT:

Seminarhaus in Hamburg

LEITUNG:

Dipl.-Psych. Regine Heiland

KOSTEN:

900,00 EUR zzgl. gesetzl. MwSt.

Die Seminargebühren decken alle anfallenden Kosten für ReferentInnenen, Seminarräume, Material, Handouts und Kaffeepausen im Seminar ab. Ihre Unterbringung während der Seminardauer und Ihre Mahlzeiten organisieren und bezahlen Sie bitte in Eigenregie.

ANMELDUNG:

Bitte schicken Sie den unten stehenden Anmeldebogen per Post oder Fax an uns.