

Systemisches Verhandeln

Richtige Verhandlungsführung hat nachhaltige Wirkung auf den Erfolg. Überzeugend verhandeln heißt, eigene Absichten und Ziele durchsetzen und persönliche Interessen realisieren ohne den Verhandlungspartner verlieren zu lassen. Verhandlungserfolge resultieren aus einer bewusst eingesetzten Mischung von Takt, Taktik und Verhandlungstechnik.

Ziele

- Der Begriff Verhandeln ist eindeutig definiert
- Systemische Techniken können angewendet werden
- Wissen über das Harvard Konzept ist vorhanden
- Erfolgreiche Verhandlungsführung ist möglich
- TN können Verhandlungsziele klar formulieren
- Mentale Modelle sind offen gelegt
- Die Grundhaltungen in einer Verhandlung sind klar

Inhalte

- Verhandlungsvorbereitungen
- Systemisches Denken und Tools
- Auseinandersetzung mit dem eigenen Verhalten bei Verhandlungen
- Wie stecke ich meine Ziele ab
- Zusammenspiel von Sach- und emotionaler Ebene
- Die Schritte im Verhandlungsgeschehen
- Faire und unfaire Taktiken

Methode

Kurzvorträge, Diskussionen, Gruppenarbeiten, Fallstudien

TeilnehmerInnen

Alle, die überzeugend verhandeln wollen.

Dauer / Termin

2 Tage

19. und 20. November 2019

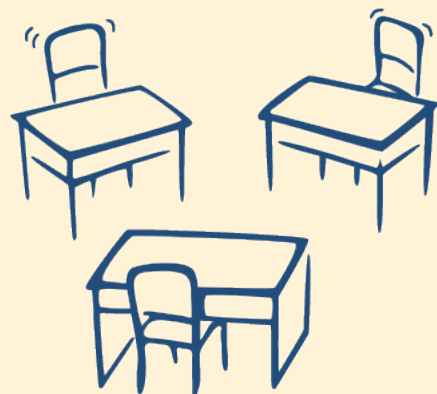
Kosten

€ 1.420,- (exkl. MWSt)

Ort

KopfSchritte

Jakob Regenhartgasse 16, 2380 Perchtoldsdorf



Systemisches Verhandeln Anmeldung

Familienname:

Vorname:

Titel:

Adresse (privat und/oder Firma):

.....

Telefon (privat und/oder Firma):

.....

Mobiltelefon:

Mail:

Fax:

Ich melde mich hiermit verbindlich für das Seminar Systemisches Verhandeln am 19. und 20. November 2019 an.
Stornobedingungen: Bis 2 Wochen vor Seminarbeginn Abmeldung stornofrei. Danach 100%. Stornogebühr, entfällt bei Stellen einer/s
Ersatzteilnehmers/in.

Bitte senden Sie die Rechnung an:

Datum: Unterschrift:

Bitte schicken Sie die ausgefertigte Anmeldung an:

KOPFSCHRITTE OG
Jakob-Regenhardt-Gasse 16, 2380 Perchtoldsdorf
office@kopfschritte.at