

Erfolgreich Verhandeln

Zielgruppe:

- MitarbeiterInnen, Führungskräfte, Projektverantwortliche, die ihre Verhandlungstechniken kritisch hinterfragen und gezielt verbessern wollen

Ziel:

- Kennenlernen, Auffrischen und Üben von Gesprächstechniken, die maßgeblich zum Erfolg von Verhandlungen beitragen
- Den individuellen Verhandlungsstil mit den Erfordernissen der täglichen Berufspraxis in Einklang bringen

Inhalt:

- Kommunikationspsychologische Hintergründe von Verhandlungssituationen
- Phasen einer Verhandlung
- Wertschätzung als Grundhaltung: wie du mir, so ich dir?!
- Mehr Flexibilität erlangen: weg von... hin zu...
- Wahrnehmen und Beobachten körpersprachlicher Signale in der Verhandlung
- Tipps & Tricks für den Umgang mit „Dirty Tricks“ in der Verhandlung
- Effiziente Einwandbehandlung
- Gekonntes Argumentieren in stressigen Situationen
- Welches „Gesprächswerkzeug“ eignet sich wann?
- Videotraining

Termin:

Mo, 27.9. und Di, 28.9.2010
9 bis 17 Uhr
Anmeldefrist: 3 Wochen vor Seminarbeginn

Ort:

Hofburg 86, 1010 Wien

Trainerin:

Mag. Karin Norek-Frank MA

Kosten:

€ 540,-- exkl. Ust
(Unterlagen sowie Verpflegung während der Seminarpausen inklusive.)

MindestteilnehmerInnenanzahl: 6 Personen