

Verhandlungsführung

| | |
|------------------------------|---|
| ZIEL | Wie Sie erfolgreich Ihre Ziele vertreten und diese erreichen! |
| INHALT | <p>Wie Sie mit der richtigen Fragetechnik den Gesprächsverlauf im Griff behalten?</p> <ul style="list-style-type: none">• Wodurch zeichnen sich gute Verhandlungsführer aus?• Welche Fragen in keiner Vorbereitung fehlen dürfen?• Welche Phasen eine Verhandlung durchlaufen sollte?• Wie Sie mit der richtigen Fragetechnik den Gesprächsverlauf im Griff behalten?• Wie Sie Ihre Argumente in einer Verhandlung platzieren sollten?• Was Sie tun können, wenn es einmal schwierig wird?• Wie Sie den Abschluss einer Verhandlung in Ihrem Sinne beeinflussen können? |
| ZIELGRUPPE | <p>max. 12 Teilnehmer</p> <p>Voraussetzung: Sinnvoll wäre eine bereits erfolgte Teilnahme am Seminar "Rhetorik und Kommunikation"</p> |
| DAUER | 1,5 Tage |
| PREIS | 670,00 € pro Teilnehmer |
| TERMIN | Auf Anfrage |
| ORT | Schulungsräume Schrobenhausen |
| REFERENT/EN | Herr Dr. Klaus Watzin (deutsches Programm) Herr Dennerlohr (englisches Programm) |
| ANSPRECH- PARTNER | Frau Daniela Eisinger, +49 8252 97-1192 |