



Stark und erfolgreich verhandeln

- Kurzbeschreibung** Das persönliche Verhandlungsgeschick bestimmt einen ganz wesentlichen Teil des beruflichen Erfolgs, denn in Verhandlungen kann man viel gewinnen – und leider auch verlieren... In diesem Workshop erhalten Sie wertvolle Tipps und Tricks, um Verhandlungen jeglicher Art erfolgreich und zielgerichtet zu führen.
- Zielsetzung** Sie optimieren durch diesen kurzweiligen und praxisorientierten Workshop Ihre Techniken und Taktiken, damit Sie in Ihren Verhandlungen in Zukunft noch bessere Resultate erzielen können. Sie trainieren speziell auch den Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen.
- Inhalte**
- Worauf es bei Verhandlungen wirklich ankommt
 - Optimale Taktiken für die verschiedenen Verhandlungsphasen
 - Körpersprache richtig einsetzen resp. beim Gegenüber richtig lesen
 - Persönlichen Verhandlungsstil analysieren und Potenziale erkennen
 - Bessere Karten bei Preisverhandlungen
 - Schwierige Verhandlungssituationen souverän meistern
- Methodik** Interaktive Theorieblöcke, Diskussionen sowie spannende Praxisübungen
- Zielgruppe** Führungskräfte, Projektleiter/innen, Sachbearbeiter/innen → Personen, die Ihre Verhandlungsziele auf starke und faire Weise erreichen wollen
- Unterlagen** Praktischer Leitfaden zu allen betrachteten Punkten und Themen
- Trainer** Michael Oefner, Kommunikationscoach und Rednertrainer
- Teilnehmerzahl** Auf 6 begrenzt, um einen effizienten Workshop zu garantieren
- Datum** 12. März 2019 (Dienstag), 09.00 – 17.00 Uhr
- Ort** Hotel Kettenbrücke, Zollrain 16, 5000 Aarau
→ www.hotelkettenbruecke.ch
- Kosten** ~~CHF 750.–~~ (inkl. Pausenverpflegung, Mittagessen und Unterlagen)
Spezialpreis CHF 650.– bei Anmeldung bis 12. Januar 2019

Anmeldung

Name Vorname

Firma

Strasse PLZ / Ort

Telefon E-Mail