



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	<ul style="list-style-type: none">• 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	9. September 2020 (Mittwoch), 09.00 – 17.00 Uhr
Ort	Hotel Kettenbrücke, Zollrain 16, 5000 Aarau → www.hotelkettenbruecke.ch
Kosten	CHF 750.– (inkl. Pausenverpflegung, Mittagessen und Unterlagen)

Anmeldung

Name Vorname

Firma

Strasse PLZ / Ort

Telefon E-Mail