

15047 Erfolgreich und konstruktiv verhandeln

Wir verhandeln täglich. Sachgerechte Verhandlungen zu führen, deren Ausgang für alle Beteiligten als Gewinn empfunden wird, ist eine hohe Kunst. Faire Verhandlungen berücksichtigen die Werte beider Konfliktparteien und sind durch die Erarbeitung von Win-Win-Situationen für beide Seiten bestimmt. In diesem Seminar lernen Sie grundlegende Verhandlungsstrategien und -phasen kennen und wie Sie durch Verhandlungstechniken Optionen zum gegenseitigen Nutzen entwickeln. Überdies erfahren Sie, wie Sie mögliche Verhandlungstricks durchschauen, Angriffe kompetent abwehren und hartnäckige Verhandlungspartner zähmen können.

Die Zielgruppe

Unternehmer:innen & Geschäftsführer:innen

Die Trainingsinhalte

- Grundlagen und Elemente des Verhandeln
- Verhandlungsstrategien und -taktiken
- das Harvard-Prinzip als Weg zu Win-Win-Ergebnissen
- Kooperative Verhandlungsführung zum beidseitigen Vorteil
- Unfaire Verhaltensweisen und Angriffe gekonnt gegensteuern
- Kommunikations- und Deeskalationstechniken
- Übungen und Beispiele aus der Praxis

Der Trainer/ Die Trainerin

Mag. Stefan Promper

Mehr als 110.000 Kundinnen und Kunden in über 7.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht – 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge



Kursbuchung und weitere Details unter [15047](#) im WIFI-Kundenportal:

wifi.at/ooe

Seite 1 von 1

