17266 Souverän verhandeln (in Planung)

Sie steigern Ihre Verhandlungskompetenz und lernen, wie Sie sachgerechte Verhandlungen führen, deren Ausgang für alle Beteiligten als Gewinn empfunden wird. Neben grundlegenden Verhandlungsstrategien, -phasen und -taktiken zielt das Seminar – speziell für die Bauwirtschaft – darauf ab, durch Verhandlungstechniken Optionen zum gegenseitigen Nutzen zu entwickeln. Überdies erfahren Sie, wie Sie mögliche Verhandlungstricks durchschauen, Angriffe kompetent abwehren und hartnäckige Verhandlungspartner zähmen.

Die Zielgruppe

Dieses Seminar wird exklusiv gefördert für Mitglieder der Branchenverbünde Bauwirtschaft und Einrichtung & Design OÖ:

- Baustoff-, Eisen- und Holzhandel
- Bauhilfsgewerbe
- Bau
- Dachdecker, Glaser und Spengler
- Holzbau
- Hafner, Platten- und Fliesenleger
- Maler und Tapezierer
- Tischler und Holzgestalter
- Rauchfangkehrer
- Elektro- und Einrichtungsfachhandel

Die Trainingsinhalte

- Verhandlungsstrategien
- Grundlagen und Elemente des Verhandelns
- Weiche und harte Verhandlungsführung
- Win-Win-Ergebnisse mit dem Harvard-Prinzip
- Kooperative Verhandlungsführung zum beidseitigen Vorteil
- „Verhandlungsjudo“
- Professioneller Umgang mit Angriffen und Verhandlungstaktiken
- Übungen und Fallbeispiele

Der Trainer/ Die Trainerin

Mag. Stefan Promper, MTD

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

17266 Souverän verhandeln (in Planung)