

Kurs Nr.: 2019 203

20.11.2019-20.11.2019

Titel:	Sachgerechte Verhandlungsführung II
Inhalt:	Allen gemeinsam sind uns zwei hochentwickelte Kompetenzen: die Fähigkeit uns durchzusetzen und unsere Fähigkeit zur Kooperation. Beide Kompetenzen werden immer wieder in Verhandlungen eingesetzt, manchmal auch gleichzeitig. Daher arbeitet das Seminar die wesentlichen Kennzeichen unterschiedlicher Verhandlungsstile heraus und trainiert sie mit praktischen Übungen.
Info:	Kenntnisse des Harvard-Konzepts sind von Vorteil. Für alle interessierten Bürgerinnen und Bürger geeignet.

1 Tag:	<ul style="list-style-type: none">- Verhandeln fängt bei der Vorbereitung an.- Kompetitives Verhandeln zur Durchsetzung eigener Ziele- Klassische Verhandlungstaktiken- psychologische Beeinflussung- praktische Übungen
2 Tag:	
3 Tag:	
4 Tag:	
5 Tag:	