

## Kurs Nr.: 2020 100

25.06.2020-25.06.2020

|         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Titel:  | Kompetitive und sachgerechte Verhandlung - Aufbau-Seminar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 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:   | Für alle interessierten Bürgerinnen und Bürger geeignet. Kenntnisse des Harvard-Konzepts sind von Vorteil.                                                                                                                                                                                                                                                                    |

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