

## Kurs Nr.: 2020 139

21.09.2020-21.09.2020

Titel:	Die sachgerechte Verhandlung
Inhalt:	Wann haben Sie das letzte Mal verhandelt? Heute früh mit Ihrem Lebenspartner über Ihre Urlaubspläne? Mit Ihrer Tochter über die Ausgehzeit? Mit Ihrem Chef über eine Gehaltserhöhung? - Verhandeln ist unser tägliches Geschäft. Denken Sie vorher nach, wie Sie verhandeln werden? Nein? Das geht den meisten so. Das Seminar macht Sie vertraut mit Strategien für eine erfolgreiche Verhandlungsführung.
Info:	Das Seminar ist für Einsteiger. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

1 Tag:	-Einführung in das Harvard-Konzept -Ja, aber: Was tun, wenn die Gegenseite stärker ist? Was tun, wenn die Gegenseite nicht verhandeln will? -Verhandlungsjudo: Mit Fragen führen. -praktische Übungen
2 Tag:	
3 Tag:	
4 Tag:	
5 Tag:	