

Angebot

Seminar „Professionelles Auftreten in Verhandlungen“

Ein professionelles Auftreten ist Teil der eigenen Profession. Das Seminar setzt genau dort an und bietet praxisnahe Reflexion und Unterstützung. Neben dem Schwerpunkt des Auftretens in Verhandlungen thematisiert es auch Verhandlungsrahmen und Strategie.

Das Seminar stellt verschiedene Verhandlungsmodelle vor und beschäftigt sich mit Expertentipps. Darüber hinaus befähigt es die Teilnehmer/innen, in ihrer Verhandlungshaltung zu wachsen. Was ist mein innerer Verhandler, welches Verhandlungsstil kopiere ich und welcher ist mein eigener. Es wird mit Fallbeispielen gearbeitet und dadurch von Best Practice und Worst Practice Erfahrungen profitiert.

Die Seminarziele sind:

- Kennenlernen von Verhandlungsstrategien,
- Reflektieren der eigenen Verhandlungshaltung,
- Klärung, wann welcher Verhandlungsstil der richtige ist
- Verhandlungstipps für eigene Verhandlungssituationen.

Art des Angebotes	Weiterbildungsseminar
Zeitlicher Rahmen	zwei Tage, je vier Doppelstunden (sechs Zeitstunden) auf Wunsch 1-Tagesworkshop möglich
Zielgruppe	alle Arbeitsebenen Leitungsfokussierung möglich
Ort	Inhouse

Vertraulichkeit: Grundlage ist die Verschwiegenheit und Vertraulichkeit über persönliche und sachliche Inhalte, über die im Rahmen des Seminars Kenntnis erlangt wird.



Stefan Beutel