



Gute Kommunikation ist die halbe Verhandlung [QS-21]

Ziel:

Sie kennen die Grundlagen und Mechanismen einer guten Kommunikation und erreichen damit bessere Verhandlungsergebnisse.

Zielgruppe:

Personen, die Ihre Kommunikationsfähigkeiten verbessern möchten und bessere Verhandlungsergebnisse erreichen wollen.

Inhalt:

In Gesprächen und Diskussionen können rasch Missverständnisse entstehen. Wenn diese nicht rechtzeitig bemerkt und geklärt werden, kann dies für beide Seiten negative Folgen haben und im schlimmsten Fall zum Abbruch einer Verhandlung führen.

Die Teilnehmenden lernen die Strategie des guten Verhandeln nach dem Harvard System und wenden das Gelernte sogleich in Übungen an.

- Die Grundprinzipien des sachbezogenen Verhandeln
- Wie schaffe ich günstige Verhandlungsbedingungen?
- Phasen der Verhandlung
- Verhandlungstaktik
- Gewinnen ohne zu Siegen

Durchführung / Arbeitsweise:

Fachreferate, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten.

Event Properties

Event Date	On Request
Individual Price	
Kurssprache	German
Location	