

Professionell Verhandeln

Verhandeln heißt mehr als das bloße Erreichen von guten Verhandlungsergebnissen.

Seminarziel	<ul style="list-style-type: none">– Sie kennen die Grundlagen der Verhandlungsführung– Sie steigern Ihre Verhandlungskompetenz und optimieren Ihre Verhandlungsergebnisse
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">– Teilnehmer, die im Vertrieb oder Verkauf tätig sind– Teilnehmer, die einen Mix aus Selbstlernphase und Präsenztraining zur Vertiefung der Theorie wünschen
Dauer	2 Tage von 9.00 Uhr – 16.00 Uhr
Termine	30./31.01.2023 08./09.06.2023 05./06.12.2023
Unterrichtsform	Simulationen, Gruppenarbeit, Fallbeispiele
Kosten	€ 500,00 inkl. Unterlagen
Hinweis	Dieses Angebot führen wir auch individuell und passgenau für Ihr Unternehmen durch. Wir beraten Sie gern.
Information und Beratung	Martin Vorhauer Heinrich-Grone-Stieg 4 20097 Hamburg m.vorhauer@grone.de Tel. 040 23703 -404 Fax 040 23703 -410 www.grone.de/hh-wirtschaftsakademie
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">- Grundlagen der Verhandlung – das Harvard-Konzept- den Verhandlungspartner verstehen- sich selbst vertreten- schwierige Verhandlungssituationen meistern- mit Emotionen rechnen- Lösungen suchen- entscheiden und Ergebnisse sichern- Praxisfälle und Übungen