

Hart aber herzlich

Wirkungsvoll argumentieren und verhandeln

Ob im beruflichen oder im privaten Umfeld: jeder von uns verhandelt täglich über irgendetwas, und sei es nur darüber, wie man das nächste Wochenende verbringt.

Doch obwohl wir täglich "üben", enden unsere Verhandlungen nicht immer erfolgreich. Denn Verhandeln ist eine wechselseitige Kommunikation mit dem Ziel, eine für alle beteiligten Parteien akzeptable Entscheidung herbeizuführen.

Oft sind es die persönlichen Verhandlungsstrategien, die den Erfolg maßgeblich beeinträchtigen. Weiche Strategien, z. B. zur Konfliktvermeidung, treffen auf harte Strategien, wie die des "Armdrückens" oder die des "Imponiergehaves".

Der daraus resultierende meist einseitige Erfolg führt dann zu menschlicher Zwietracht. Das Ziel der Verhandlung ist verfehlt. Eine für alle beteiligten Parteien akzeptable Lösung kann nur durch präzise Argumentation erzielt werden. Sie ist die Voraussetzung für eine sach- und problemorientierte Gesprächsatmosphäre und die solide Basis für Glaubwürdigkeit und Vertrauen. So bildet sie das Fundament für eine dauerhafte und wirkungsvolle Problemlösung.

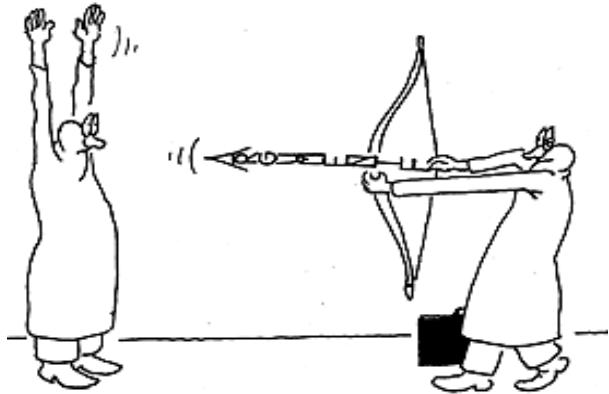
In diesem Training lernen Sie zum einen, sich selbst gegen rhetorische Tricks oder Manipulationstechniken zu schützen. Zum anderen lernen Sie, in Verhandlungen durch korrekte und stichhaltige Argumente dauerhaft zu überzeugen.

Themenschwerpunkte:

- Verhandlungs-Kommunikation
- Verhalten, Gefühle, Wirkung
- Grundlagen der professionellen Argumentation
- Argumente „wasserdicht“ aufbauen
- Den eigenen Standpunkt wirkungsvoll vertreten
- Unfaire „Verführer“ erkennen
- Souveräner Umgang mit harten und schwierigen Verhandlungspartnern

Wir engagieren uns für:

Fach- und Führungskräfte, die ihre Position in Verhandlungen stärken wollen.



Fax: 0 81 52 | 39 61 658

Anmeldung:

Hart aber herzlich

Wirkungsvoll argumentieren und verhandeln

- | | |
|--|--|
| <input type="radio"/> 25.-26.01.12, Berlin | <input type="radio"/> 26.-27.04.12, Nürnberg |
| <input type="radio"/> 22.-23.02.12, München | <input type="radio"/> 03.-04.05.12, Frankfurt/Main |
| <input type="radio"/> 19.-20.03.12, Düsseldorf | <input type="radio"/> 14.-15.06.12, Stuttgart |
| <input type="radio"/> 29.-30.03.12, Hamburg | |

Arbeitszeiten:

1. Tag von 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag von 09:00 - 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr:

980,- Euro + MwSt.

Bitte die Anmeldung per Fax oder schriftlich an uns senden. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung. Sollten keine Plätze mehr frei sein, informieren wir Sie sofort. Die Teilnahmegebühr ist nach Erhalt der Rechnung zu entrichten. In der Teilnahmegebühr enthalten sind Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausensnacks und Dokumentation.

Wird die Anmeldung später als zwei Wochen vor Seminarbeginn storniert, werden 50%, bei Absagen innerhalb einer Woche vor Seminarbeginn 100% der Teilnahmegebühr berechnet. Bei Nichterscheinen bleibt die Verpflichtung zur Zahlung der vollen Teilnahmegebühr bestehen. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

business- & selfnessacademy e. K. - Verwaltung
Hauptstr. 38B, D-82229 Seefeld
Tel. 0 81 52 | 39 61 654, Fax 0 81 52 | 39 61 658
kontakt@busac.de | www.busac.de

Name: _____

Vorname: _____

Position: _____

Firma: _____

Branche: _____

Straße: _____

PLZ | Ort: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____ Fax: _____

Datum: _____ Unterschrift: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____

Rechnung bitte an: _____

