

Intensiv-Verhandlungstraining Teil 1

Kommunikation als Erfolgstreiber

Inhalt

Verhandlungen können durch Argumente entschieden werden. In den meisten Fällen ist dies aber nicht der Fall. Verhandlungen gewinnt man durch eine sehr gute und klare Kommunikation - denn persönliche Wirkung zählt mehr als jedes noch so gute Argument!

Sie verbessern Ihr Auftreten, indem die Kongruenz zwischen verbaler, para-verbaler und non-verbaler Kommunikation erhöht wird. Ihre Wirkung und Ausstrahlung wird auf ein Höchstmaß an Souveränität getrimmt.

Hierzu bediene ich mich der Methodik der Video-Analyse. Jeder Teilnehmer wird min. dreimal die Gelegenheit bekommen, sein Selbstbild mit der Video-Analyse abzugleichen. Das Feedback des Trainers und das der anderen Teilnehmer bilden das Fremdbild an dem der Teilnehmer sich dann orientieren und sein Auftreten optimieren kann.

Ihr Gewinn

Sie werden durch ein deutlich selbstbewussteres Auftreten mit weniger Aufwand bessere Verhandlungen führen und Ihre Ziele schneller erreichen.

Teilnehmerzahl

Maximal 8 Teilnehmer, da Intensivtraining mit hoher Teilnehmeraktivierung.

Seminarplan

Tag 1 von 10:00 Uhr bis 17:30 Uhr

Tag 2 von 09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Teilnehmergebühren

1.490 € pro Teilnehmer

1.290 € pro Teilnehmer ab dem 2. Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen

(darin sind enthalten: Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen)

Anmeldung

Gemäß Die Einkauf Manufaktur Seminar-AGB mit dem Anmeldeformular (beides als Homepage-Download)