

Firmeninterner Workshop

„Verhandlungstraining“

Wir sind ein in Berlin/Brandenburg agierendes Beratungsunternehmen, welches in den Bereichen Interim Management, Absatzwirtschaft und Personalentwicklung sowie und der Personalvermittlung tätig ist.

In diesem Seminar lernen Sie die Harvard Methode über lösungsorientiertes Verhandeln kennen und wie man schwierige Verhandlungen erfolgreich führt. Andererseits lernen Sie auch mächtige Verhandlungs- und Manipulationstaktiken kennen, mit denen Sie Ihre Interessen durchsetzen können. Außer bei geschäftlichen Verhandlungen hilft unser Training auch bei Verhandlungen im privaten Leben.

Inhalte:

- Spieltheorie bei Verhandlungen
- Preisverhandlungen
- Psychologie des Verhandeln
- Erfolgreiche Verhandlungsstrategien
- Verhandlungstechniken
- Erkennen von Manipulationstaktiken
- Einschätzen des Verhandlungspartners
- Verhandlungsziele setzen und durchsetzen
- Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept
- Grundlagen der Verhandlungsführung

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter (M/W/D), Vertriebs-, Verkaufsleiter (M/W/D), Regionalleiter (M/W/D)

Seminardauer: 5 Std.

449,-€* inkl. MwSt.(inkl. Mittagssnack und Getränke), Änderungen und Irrtümer vorbehalten

QPS-Marketing-Gruppe
Inhaber: Frank Saewe
Lange Enden 29
13437 Berlin
Telefon: 030 - 521391070
Fax: 030 - 521391079
Web: www.qps-marketing-gruppe.de
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27 a
Umsatzsteuergesetz: DE814134876

