

# Verhandeln nach der Harvard Methode **neu**

## Was ist das Ziel?

„Sie bekommen heute nicht mehr das, was Ihnen zusteht, sondern nur noch das, was Sie verhandeln.“

Das Verhandlungsgeschick ist von zentraler Bedeutung, denn darin liegt ein hohes Gewinnpotenzial für Ihr Unternehmen. Um dieses auszuschöpfen und Verhandlungen zu einem vollen Erfolg zu führen, sind eine effektive Vorbereitung sowie der gezielte Einsatz praxiserprobter Verhandlungsstrategien und -techniken ausschlaggebend.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer Verhandlungen zielgerichtet und überzeugend zu führen und Verhandlungstechniken professionell einzusetzen. Der Return on Negotiating beschränkt sich jedoch nicht nur auf die Erfolge in klassischen Verhandlungssituationen. Darüber hinaus schafft Verhandlungskompetenz in allen Unternehmensbereichen nachhaltig mehr Wert.

## Wen sprechen wir an?

Führungskräfte aus Marketing, Einkauf oder Vertrieb, Unternehmer, Berater, Projektleiter



## Was sind die Inhalte?

- Grundprinzipien und Schritte des sachbezogenen Verhandeln
- Verhandlungen ziel- und partnerorientiert strukturieren
- Auf die Strategien des Verhandlungspartners richtig reagieren
- Den eigenen Verhandlungsstil reflektieren
- Persönliche Lernziele und Maßnahmenpläne schriftlich erstellen
- Bessere Verhandlungsergebnisse erzielen
- Erreichen einer Win-Win Situation



### Trainer

Kurt Ammann, PMC Performance Management Consult GmbH, St. Gallen

### Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

### Termin

19. Februar 2019

### Meldeschluss

18. Januar 2019

### Veranstaltungsort

Parkhotel St. Leonhard, Überlingen/ Bodensee

### Preis

890,00 €

750,00 € (für IHK-Mitglieder)

### Buchungs-Nr.

UAH23