

17266 Souverän verhandeln

Win-Win-Situationen zum beidseitigen Vorteil entwickeln

Sie steigern Ihre Verhandlungskompetenz und lernen, wie Sie sachgerechte Verhandlungen führen, deren Ausgang für alle Beteiligten als Gewinn empfunden wird. Neben grundlegenden Verhandlungsstrategien, -phasen und -taktiken zielt das Seminar – speziell für die Bauwirtschaft – darauf ab, durch Verhandlungstechniken Optionen zum gegenseitigen Nutzen zu entwickeln. Überdies erfahren Sie, wie Sie mögliche Verhandlungstricks durchschauen, Angriffe kompetent abwehren und hartnäckige Verhandlungspartner zähmen.

Inhalte:

- Verhandlungsstrategien
- Grundlagen und Elemente des Verhandeln
- Weiche und harte Verhandlungsführung
- Win-Win-Ergebnisse mit dem Harvard-Prinzip
- Kooperative Verhandlungsführung zum beidseitigen Vorteil
- „Verhandlungsjudo“
- Professioneller Umgang mit Angriffen und Verhandlungstaktiken
- Übungen und Fallbeispiele

Der Trainer:

Mag. Stefan Promper, MTD

Die Zielgruppe:

Dieses Seminar wird exklusiv gefördert für Mitglieder der Branchenverbände Bauwirtschaft und Einrichtung & Design OÖ:

- Baustoff-, Eisen- und Holzhandel
- Bauhilfsgewerbe
- Bau
- Dachdecker, Glaser und Spengler
- Holzbau
- Hafner, Platten- und Fliesenleger
- Maler und Tapezierer

Kursbuchung und weitere Details unter **17266** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

17266 Souverän verhandeln

Win-Win-Situationen zum beidseitigen Vorteil entwickeln

- Tischler und Holzgestalter
- Rauchfangkehrer
- Elektro- und Einrichtungsfachhandel

Mehr als 110.000 Kundinnen und Kunden in über 7.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht – 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge

Kursbuchung und weitere Details unter **17266** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe