

Produktbeschreibung Seminar „Verhandlungen: Mit den richtigen Worten erfolgreich zum Ziel gelangen“ (07-S17)

Teilnehmerkreis:

Die Veranstaltung richtet sich an Personen, die häufig Verhandlungen führen. Durch **exzellente Dozenten** und **praxisnahe Konzeption** ist sie sehr effizient und daher ideal für Menschen mit geringem Zeitbudget und hohem Anspruch.

Lernziel:

Dieses praxisorientierte Seminar versetzt Sie in die Lage, **Verhandlungen** richtig vorzubereiten, zu führen und **zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen**.

Dozenten:

Die Dozenten sind erstklassige Profis, die seit Jahren Top-Manager und führende Politiker beraten bzw. coachen:

- Die gelernte Fotografin **Myriam Bodtke** arbeitet mehrere Jahre im Verkauf, bevor sie Trainee wird. Sie weiß genau, worauf es in der Praxis ankommt, und fördert Ihre persönlichen Fähigkeiten und Stärken gezielt im Hinblick auf Verhandlungserfolge.
- Der Kommunikationsberater **Wilhelm Streit** achtet in seiner Arbeit besonders auf das richtige Wort, denn er weiß: Jeder von uns sieht die Wirklichkeit anders und versteht daher einen bestimmten Begriff oft nicht gleich. Gemeinsam mit seinen Kunden legt er „die richtigen Worte für die richtigen Wirklichkeiten“ fest. Dass dieser Ansatz zum Erfolg führt, beweist er u.a. 14 Jahre lang als Erster Bürgermeister einer Gemeinde nahe München.

Ihr konkreter Nutzen:

- Sie bereiten Verhandlungen z.B. mit Kunden, Lieferanten und Kooperationspartnern **effizient** vor, führen sie **schnell und sicher** durch und bringen sie zu einem **erfolgreichen** Abschluss.
- Wir vermitteln Ihnen **in einem Tag alles, was Sie wissen müssen**. Ihre Vorteile: Sie werden nicht zu lange aus dem Tagesgeschäft gerissen, nutzen Ihre Aufnahmefähigkeit optimal und haben Zeit, das Erlernete zu verarbeiten.
- Die Seminare finden in einem **sehr angenehmen Rahmen** statt, zum Beispiel in unserer Bonner Akademie, einem schönen Gründerzeithaus direkt am Botanischen Garten. Hier treffen Sie auf optimale Voraussetzungen für eine gelungene Veranstaltung.

Sie können das Seminar wie folgt buchen:

a) als geschlossene Veranstaltung

Dozent: z.B. Wilhelm Streit (Verhaltens- und Kommunikationsberater)
Inhalte u.a.: <ul style="list-style-type: none">• Verhandlungen psychologisch optimal konzipieren• Gesprächsleitfaden für erfolgreiche Verhandlungen festlegen• Erfolgreiche Verhandlungen durchführen

Wir konzipieren das Seminar nach Ihren Vorstellungen, ausgerichtet auf die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens oder Ihrer Organisation.

Honorar, Ort und Dauer vereinbaren wir individuell.
Auch kurzfristige Terminwünsche versuchen wir möglich zu machen.

b) als Einzel-Coaching

Diese Angebotsform eignet sich zum Beispiel für Top-Führungskräfte oder für Kunden, die besonders individuell und intensiv trainiert werden möchten. Wir empfehlen in der Regel ein 4-stündiges Coaching.

Ihre Investition: 290 € pro Stunde zzgl. Mehrwertsteuer und evtl. Spesen

Kunden-Stimmen:

- »Das Seminar hilft wirklich: Ich bin sicherer und vermeide die typischen Verkäuferfehler.«
- »Besser hätte ich in ein Seminar nicht investieren können!«

Interessiert? Dann rufen Sie uns an oder senden Sie eine E-Mail an: info@Management-Kommunikation.de