



VerhandlungsTraining

Den Gegner zum Partner machen.

Fragen

zu diesen oder anderen Bildungs- und Beratungsangeboten?

Ruf: 0381 - 20 38 99 04

Das Messer locker in der Tasche, rechts und links von starken Freunden flankiert, dem Gegner keine Chance lassen: So kann man verhandeln.

Muß man aber nicht. Auf mittlere und lange Sicht gesehen ist es wirtschaftlicher und entspannter, durch den eigenen Verhandlungsstil den Gegner zum Partner zu machen. Und dabei trotzdem die eigenen Ziele zu erreichen.

Wie das geht, wie einfach das ist und wie viel Spaß das machen kann, lernen und trainieren Sie in dieser Fortbildung.

Inhalte:

- ... Was ist besser als eine klare Position?
- ... Was ist nützlicher als eine eindeutige Forderung?
- ... Was ist wirksamer als ein Kompromiß?
- ... Was ist wichtiger als meine eigene Vorstellung?
- ... Was ist riskant am Siegen?
- ... Was ist hilfreich als Türöffner?
- ... Was ist gefährlich bei meinem Erleben?
- ... Was ist möglich nach einem Nein?
- ... Was ist nötig für eine kognitive Dissonanz?
- ... Was ist ehrlich vor dem Hintergrund meiner Ziele?

Arbeitsweise:

Theorieerarbeitung und Methodentraining an einem Planspiel und danach an Fällen aus der Praxis der Teilnehmenden.

(bitte Fallbeispiele mitbringen)

Ort:

Hinter der Mauer 2 (Kuhtor), 18055 Rostock

wichtiger Hinweis / Teilnahmevoraussetzung:

Das Seminar und insbesondere die schrittweise Erarbeitung im Planspiel funktioniert nicht, wenn Sie sich und den anderen Teilnehmenden zeigen wollen, wie gut Sie bereits verhandeln können.

Wenn Sie sich anmelden, dann lassen Sie sich bitte auf den gemeinsamen Erkenntnisprozeß zu jedem einzelnen Element des Verhandeln ein.

Fortbildungsleiter sind
Roland Straube und/oder
Mandy Berlin.



Sie erhalten Ihre Anmeldebestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung ca. eine Woche vor dem Termin. Abmeldungen akzeptieren wir bis vor Veranstaltungsbeginn, bitten aber um frühzeitige Information, wenn Sie (voraussichtlich) verhindert sind.

Die Veranstaltung ist vom IQMV als Fortbildung anerkannt.

Diese Fortbildung kann auch direkt bei Ihnen durchgeführt werden
TN-Zahl nach Absprache:
brutto 1049,90 € in MV,
sonst 2380.00€,
inkl. Handouts, für non-profit
auch inkl. Fahrtkosten,
ggf. zzgl. Nebenkosten.

Änderungen vorbehalten.

Ich melde mich an: VerhandlungsTraining per Fax an 0381-20389905

am 25. Juni 19, 11:30-17:30 Uhr, 289,90 €

Vorname Name

Straße, PLZ, Ort

Telefon, Fax, Mail

Firma/Einrichtung

Kontakt:

Ruf: 0381 - 20 38 99 04
Fax: 0381 - 20 38 99 05
Mail: info@straube-mb.de

Besucher:

Kuhtor, Hinter der Mauer 2
18055 Rostock
Web: www.straube-mb.de

Inh.: **Roland Straube**

Mediator BM, Ausbilder Mediation BM
syst. Therapeut SG, Traumatherapeut
Strukturberater, Supervisor SG