



VerhandlungsTraining

Den Gegner zum Partner machen.

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 Kurs I:

- ... 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?

Inhalte Kurs II (Aufbau-Training mit inhaltlichen Ergänzungen):

- ... Wie reagiere ich auf nicht-lösungsorientierte Verhandler?
- ... Wie schütze ich mich bei persönlichen An- und Übergriffen?
- ... Wie erreiche ich meine Ziele trotz Blockaden und Dominanz?
- ... Wie gehe ich mit Provokationen souverän und erfolgreich um?
- ... Wie erzwingen Sie kooperatives Verhalten?

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. Bitte lassen Sie sich darauf ein, schrittweise vorzugehen.

Fragen

zu diesen oder anderen Bildungs- und Beratungsangeboten?

Ruf: 0381 - 20 38 99 04

Fortbildungsleiter sind
Roland Straube und/oder
Mandy Berlin.



Für Selbstzahlende („aus dem privaten Geldbeutel“) wird ein Preisnachlaß von ca. 50 % gewährt.

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,
Kosten/Tag: 1310,00 € in MV,
2380,00 € in anderen Bundesländern, für non-profit-Einrichtungen inkl. Fahrtzeit und Fahrtkosten, ggf. zzgl. Nebenkosten.

Änderungen vorbehalten.

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

- Kurs I: 15.04.21, 09-15:45 Uhr 399,90 € selbstzahlend: 199,90 €
- Kurs II: 20.10.21, 10-16:45 Uhr 399,90 € selbstzahlend: 199,90 €

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**