



Souverän und geschickt verhandeln - auch mit schwierigen Zeitgenossen

für **Führungskräfte aus kleinen und mittleren Unternehmen, die hin und wieder die Kohlen aus dem Feuer holen müssen**

Termin **19.03.2010** von 9.00 bis 17.00 Uhr mit Mittagspause

Ort **Hotel Röhrsdorfer Hof
Limbacher Straße 14
09247 Chemnitz**

mit **Reyk-Peter Klett, Effizienztrainer**

Zum Thema

Gut verhandeln ist mehr als das Erreichen angemessener Verhandlungsergebnisse. Entscheidend ist, auch aus schwierigen Situationen heraus noch ein erfolgreiches Ergebnis zu erzielen und dabei die Kooperation des Verhandlungspartners zu behalten. Erfolgreiche Verhandlungstaktiken zu beherrschen ist eine wichtige Schlüsselqualifikation für den beruflichen Erfolg. Sie sollten Kernthemen auf den Punkt bringen und dabei die Reaktion Ihrer Gesprächspartner sicher im Auge behalten. Ob das ein Gespräch mit kritischen Mitarbeitern, mit säumigen Kunden oder unzuverlässigen Lieferanten ist – Sie brauchen in jedem Falle eine Vielfalt möglicher Strategien. Natürlich bekommen Sie nicht immer, was Sie verdienen, sondern das, was Sie verhandelt haben.

q Wir haben Interesse an einer Inhouse-Schulung

q Wir sind am Thema interessiert, aber der Termin passt nicht, bitte rufen Sie uns an.

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax **0351/8322422**
über Internet www.rkw-sachsen.de
als E-Mail wr@rkw-sachsen.de

Anmeldung zum RKW-Seminar 01-4086
Souverän und geschickt verhandeln
am 19.03.2010

Vor- und Zuname Funktion

Firma/Anschrift
.....

Telefon/Fax Beschäftigte

E-Mail..... Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

Sie sind in der Lage, sich in Verhandlungssituationen auf allen Ebenen auf den Gesprächspartner einzustellen und wirksam Einfluss zu nehmen. Neben dem sensiblen Umgang mit der Sache nutzen Sie auch fundierte Menschenkenntnis, denn wer handelt, der handelt.

Methodik

Fallbesprechung, Vortrag, Diskussion, Rollenspiel

Inhalte

- q **Wie Sie Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen schaffen**
- q **Wie Sie Ihren Verhandlungsspielraum vergrößern**
- q **Warum Sie mit Ihren Argumenten schnell verlieren können**
- q **Typische Schritte, die Sie durchlaufen sollten**
- q **Wie Sie gewinnen, ohne dass jemand verliert**
- q **Warum Sie ein „Nein“ nicht erschrecken muss**
- q **Wie Sie Ihrem Gegenüber die Möglichkeit geben, das Gesicht zu wahren**
- q **Wesentliche Verhandlungsstrategien, -taktiken, -techniken**
- q **Wie Sie sich auf verschiedene Persönlichkeitstypen einstellen**

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen, Imbiss und Pausenversorgung

270,-- € zzgl. ges. MwSt.

Fragen zum Seminar 01-4086 beantworten Ihnen

Christine Brodauf 0351/8322338

Ramona Laudel 0351/8322331

Anmeldungen

Sichern Sie sich Ihren Platz und faxen Sie uns Ihre Anmeldung. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Teilnehmerkarte und eine Wegbeschreibung. Die Rechnung schicken wir Ihnen nach der Veranstaltung, bei mehrtägigen Veranstaltungen nach dem 1. Tag.

Kostenfreie Stornierungen sind bis 5 Werktage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Die Veranstaltung muss ausfallen? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich. Zahlen müssen Sie selbstverständlich nichts. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RKW Sachsen GmbH.

Übernachtungshinweise erhalten Sie mit der Wegbeschreibung, notwendige Buchungen nehmen Sie bitte selbst vor.

RKW Sachsen GmbH
Freiberger Straße 35
01067 Dresden