



Das Missing Link zwischen allgemeinen Techniken und der individuellen (Ver)Handlungsstrategie.

Inhalt:

- Verhandlungen sind das Salz in guten Gesprächen.
- Wann führe ich ein Gespräch und wann lasse ich mich führen?
- Wie kann ich den Gesprächsverlauf beeinflussen?
- Warum sind Füllworte wie z.B. „eigentlich“, „vielleicht“ „ja aber“ die wahren Informationsträger?
- Mein eigenes Wohlbefinden und das meines Gesprächspartners beeinflusst das Gespräch maßgeblich.
- Was kann ich vorab tun, um sicher in eine Verhandlung zu gehen?
- Tricks für Ruhe und Sicherheit während schwieriger Verhandlungen.

Das Augenmerk liegt auf der Verinnerlichung der persönlich erfolgreichsten (Ver)Handlungsstrategie. Erkennen Sie genau den Punkt, der bei geringst möglichem Aufwand in die gewünschte Richtung führt.

Termin / Ort:

auf Anfrage, Dauer 2 1/2 Stunden

Preis € 95,00 netto zuzüglich 20% MwSt. pro Person

Ort: 1220, Laberlweg 19, Restaurant zum Schinakl, Seminarraum im 1. Stock

Preise freibleibend. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

Der Teilnehmerplatz gilt - vorbehaltlich freier Plätze - als reserviert, sobald der Seminarbeitrag bei uns eintrifft. Die Seminardetails erhalten Sie ca. 10 Tage vor Beginn schriftlich per Email oder Post. Im Fall eines Rücktritts bis 3 Tage vor Seminarbeginn werden 50%, bei Rücktritt innerhalb von 3 Tagen vor Seminarbeginn werden 80% des Seminarbeitrags einbehalten, sofern kein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Veranstalter:

adVantagePoint OG

Unternehmenscoaching – Individualcoaching – Mediation

Tel: +43 (0)1 – 997 10 30 – 0

Email: start@advantagepoint.at

Veronika Zipfelmaier:

Supervisorin, Dipl. Coach, Marketing Consultant, NLP-Master, über 10 Jahre Wirtschaftserfahrung mit Global Playern und KMU's

DI Gerhard Pech:

Supervisor, Dipl. Coach, Zivilrechtsmediator, Unternehmensberater, qualifizierter Psychologischer Berater (QPSNLP), Lehrbeauftragter an der Uni Wien, mehr als 20 Jahre Wirtschaftserfahrung mit Global Playern und KMU's

