

PRESSEMITTEILUNG



30. Juni 2017

Trainings für Führungskräfte

Verhandeln ist mehr als das Feilschen um Positionen.

Ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis ist erreicht, wenn alle Beteiligten einen Gewinn erzielen. Wer eine ganze Klaviatur an Verhalten zur Verfügung und trainiert hat, kann mit dieser Prämisse in jeder Verhandlungssituation zu guten Abschlüssen kommen.

Der Wettbewerb in Einkauf, Verkauf und Führungsetagen wird mit einiger Härte ausgefochten. Um in ihm zu bestehen, sind wirksame Verhandlungsstrategien zur Erreichung persönlicher Ziele gefordert. Dabei ist Konfrontation in der Regel keine langfristig erfolgreiche Vorgehensweise. Vielmehr geht es darum, die Bausteine eines Verhandlungsablaufs zu kennen und mithilfe wertvoller Werkzeuge auch schwierige Verhandlungssituationen einem guten Ergebnis zu führen. Hier sind die passenden Erfolgstrainings für Führungskräfte:

Verhandlungstraining für Frauen

05. + 06. September 2017 in Frankfurt
www.management-forum.de/frauen-verhandeln

Mit Diplomatie zum Erfolg

14. + 15. September 2017 in Starnberg oder
07. + 08. Dezember 2017 in Frankfurt
www.management-forum.de/diplomatie

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

31. August + 01. September 2017 in Starnberg (in englischer Sprache)
www.management-forum.de/harvard-konzept-englisch
21. + 22. September 2017 in Starnberg
07. + 08. November 2017 in Bad Homburg
www.management-forum.de/harvard-konzept

Bei Fragen oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Frau Elisabeth di Muro,
Tel: 08151-2719-0 oder per Mail bei info@management-forum.de