

Gute Kommunikation ist die halbe Verhandlung [QS-21]

Ziel:
Sie kennen die Grundlagen und Mechanismen einer guten Kommunikation und erreichen damit bessere Verhandlungsergebnisse.

Zielgruppe:
Personen, die Ihre Kommunikationsfähigkeiten verbessern möchten und bessere Verhandlungsresultate erreichen wollen.

Inhalt:
In Gesprächen und Diskussionen können rasch Missverständnisse entstehen. Wenn diese nicht rechtzeitig bemerkt und geklärt werden, kann dies für beide Seiten negative Folgen haben und im schlimmsten Fall zum Abbruch einer Verhandlung führen.
Die Teilnehmenden lernen die Strategie des guten Verhandelns nach dem Havard System und wenden das Gelernte sogleich in Übungen an.
• Die Grundprinzipien des sachbezogenen Verhandlens
• Wie schaffe ich günstige Verhandlungsbedingungen?
• Phasen der Verhandlung
• Verhandlungstaktik
• Gewinnen ohne zu Siegen

Durchführung / Arbeitsweise:
Fachreferate, Rollenspiele, Einzel-und Gruppenarbeiten.

Propriétés de l'événement

Date de l'événement	à Déterminer
Prix individuel	Mitglied CHF 600.00, Nichtmitglied CHF 750.00, Studierende/Doktorierende/AHV CHF 320.00
Langue de cours	German
Lieu	Olten, Olten