

**Serie KAIROS - short cuts für (mehr) Erfolg in Ihrer täglichen Arbeit****Erfolgreich verhandeln!****Besser eine Win-Win Situation statt fauler Kompromisse*****Kennen Sie das?***

Sie gehen motiviert in ein Gespräch mit einem potentiellen Kunden oder einer Kundin und kommen mit einem Ergebnis heraus, das weit unter Ihren Vorstellungen liegt. Oder Sie haben Ähnliches im privaten Bereich erlebt, z.B. beim Autoverkauf?

Ziel

In diesem Kurzseminar lernen Sie die wichtigsten Regeln und Strategien kennen, um in Verhandlungen überzeugen zu können – prägnant und praxisnah für die Umsetzung.

Inhalte

- 6 Phasen der Gesprächsführung
- Die richtige Haltung für eine Win-Win Situation
- Fakten und Beziehungen im Einklang
- Die wichtigsten Erfolgsfaktoren
- Tipps für die Praxis

Vortrag mit Fragerunden.

Preis

€ 25,-- zzgl. Mehrwertsteuer

Termin

22.02.2024 von 18:30 – 20:00 Uhr **online**

Anmeldeschluss: 14.02.2024

Anmeldung

Bitte melden Sie sich über das Kontaktformular auf der Website mit Ihrer vollständigen Adresse an. Danach erhalten Sie eine Bestätigung mit der Rechnung. Ihre Anmeldung ist für uns verbindlich. Mit dem Zahlungseingang ist Ihr Platz reserviert.

Annullierung

Ist das Seminar belegt oder fällt es aus, erhalten Sie umgehend Nachricht und den gezahlten Betrag zurück. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht. Sollten Sie bis 8 Tage vor Beginn schriftlich stornieren, wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 5,-- einbehalten. Danach wird der volle Betrag fällig. Gerne akzeptieren wir eine*n Ersatzteilnehmer*in.