

Souverän verhandeln im täglichen Geschäft



Erfolgreiche Verhandlungsführung besteht darin, das eigene Anliegen selbstbewusst zu vertreten und gleichzeitig eine positive Beziehung zum Gesprächspartner aufzubauen. Ob in der Akquisition oder bei Verhandlungen mit Geschäftspartnern (z.B. Lieferanten) – die Gefahr ist groß, selbst zu freundlich zu sein und letztendlich wenig zu erreichen, oder in einem knallharten Schlagabtausch zu landen, bei dem keiner gewinnt.

Die faire Behandlung von Einwänden ermöglicht Lösungen zur beiderseitigen Zufriedenheit.

In diesem Seminar lernen Sie systematische Methoden zur Vorbereitung kennen und wie Sie Ihre Ziele im Blick behalten und Ihre eigenen Potenziale geschickt einsetzen.

Inhalte - Ihr konkreter Nutzen:

- ✓ Tabellarische Vorbereitung, die Sie im Gespräch und nach der Verhandlung direkt nutzen können
- ✓ Gestalten Sie die Gesprächsatmosphäre mit einem guten Start
- ✓ Schlaue Fragen und Impulse, mit denen Sie die Ziele des Verhandlungspartners kennenlernen können
- ✓ Von Einwänden – „ja aber, ...“ - lassen Sie sich nicht verwirren, sondern nutzen sie, um das Verhandlungsergebnis voranzutreiben
- ✓ So können Sie den Verhandlungspartner in die Lösungsfindung einbinden - das sichert die Verbindlichkeit
- ✓ Meistern Sie „schwierige“ Verhandlungssituationen ohne sich zu verbiegen
- ✓ So schaffen Sie klare Vereinbarungen und einen positiven Ausklang – und damit die Basis für das nächste Geschäft.

Veranstalter:  **idd-consulting** Heckrosenweg 52, 22880 Wedel
Irena Burkard www.idd-consulting.de

Referentin: Irena Burkard

Termin 1: **Donnerstag, 09.11.2023, 18:00 – 21:00 Uhr**
Freitag, 10.11.2023, 09:30 - 16:30 Uhr

Termin 2: **Donnerstag, 23.11.2023, 18:00 – 21:00 Uhr**
Freitag, 24.11.2023, 09:30 - 16:30 Uhr

Veranstaltungsort: Unternehmensberatung Claudia Kirsch
Ehrenbergstraße 59, 22767 Hamburg

 **CLAUDIA KIRSCH**
Unternehmensberatung für Gründung Organisation Entwicklung

Anmeldung: Bitte per mail bis spätestens 4 Wochen vor Seminarbeginn an:
i.burkard@idd-consulting.de

Kosten 150,-- Euro **für Selbstzahler**
(Das Seminar wird gefördert und ist daher von der MwSt. befreit)
für Gründer mit 2 **H.E.I.-Schecks** à 50,-- Euro + 50,-- Euro Eigenanteil
(Bitte melden Sie sich direkt bei der H.E.I. an)

Teilnahmebedingungen

Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung per E-Mail berücksichtigen wir in der Reihenfolge des Eingangs. Sie erhalten eine schriftliche Bestätigung und eine Rechnung. Mit der Überweisung wird Ihre Anmeldung verbindlich.

Absage / Rücktritt

Wenn Sie schriftlich bis zu 7 Tagen vor Veranstaltungsbeginn absagen, entstehen Ihnen keine Kosten. Bei einem späteren Rücktritt wird die Teilnahmegebühr in vollem Umfang erhoben. Natürlich können Sie uns auch eine Ersatzperson für die von Ihnen gebuchte Veranstaltung nennen. Dann erstatten wir Ihnen geleistete Zahlungen. Eine Verpflichtung zur Zahlung der Kosten besteht auch, wenn Sie zu einzelnen oder allen Terminen nicht erscheinen.

Datenschutz

Die Teilnehmenden erklären sich mit der elektronischen Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten im Büro von idd-consulting einverstanden. Eine Weitergabe der Daten an Dritte ist ausgeschlossen. Gem. Datenschutzgrundverordnung (DS-GVO) haben unsere Kunden das Recht, Auskunft darüber zu erhalten, welche Daten über sie zu welchem Zweck gespeichert sind, und ggf. die Löschung von Daten zu verlangen.

Anmeldung

Hiermit melde ich mich an zum Seminar am

09./10.11.2023

23./24.11.2023

Name, Vorname

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort Tel.-Nr.

E-Mail

Datum Unterschrift