

Produktbeschreibung Seminar „Verhandlungen: Mit den richtigen Worten erfolgreich zum Ziel gelangen“ (07-S17)

Teilnehmerkreis:

Die Veranstaltung richtet sich an Personen, die häufig Verhandlungen führen. Durch **exzellente Dozenten** und **praxisnahe Konzeption** ist sie sehr effizient und daher ideal für Menschen mit geringem Zeitbudget und hohem Anspruch.

Lernziel:

Dieses praxisorientierte Seminar versetzt Sie in die Lage, **Verhandlungen** richtig vorzubereiten, zu führen und **zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen**.

Dozenten:

Die Dozenten sind erstklassige Profis, die seit Jahren Top-Manager und führende Politiker beraten bzw. coachen:

- Der Experte für Rhetorik und empathische Kommunikation **Ralph M. Bloemer M.A.** handelt seit über 20 Jahren für Medienunternehmen und Agenturen Deals aus. Ob Vertragspoker oder Kaltakquise bei der Kundengewinnung: Seine Arbeit- und Auftraggeber können sicher sein, dass er rausholt, was möglich ist. Wie Sie Geschäftspartner, Kunden und Lieferanten erreichen, überzeugen und dabei optimale Ergebnisse erzielen, vermittelt Ihnen der versierte deutsch-amerikanische Verhandlungsprofi sympathisch und kompetent.
- Die gelernte Fotografin **Myriam Bodtke** arbeitet mehrere Jahre im Verkauf, bevor sie Trainee wird. Sie weiß genau, worauf es in der Praxis ankommt, und fördert Ihre persönlichen Fähigkeiten und Stärken gezielt im Hinblick auf Verhandlungserfolge.
- Seine teils hochkarätigen Auftraggeber unterstützt der ausgebildete NLP-Practitioner **Michael Metzger M.A.** dabei, Kooperationen zu bilden: Beziehungen, mit denen beide Seiten zufrieden sind. Hierfür nutzt er ausgeklügelte Methoden der sogenannten „Spiral Dynamics“ und der Transaktionsanalyse.
- Der erfahrene Rhetorikspezialist **Dipl.-Sänger Manuel Stöbel** vermittelt Fach- und Führungskräften, erfolgreich zu verhandeln. Dabei erfahren sie, wie sie Argumente klar formulieren, auf Einwände professionell reagieren und das Beste für sich herausholen.

Ihr konkreter Nutzen:

- Sie bereiten Verhandlungen z.B. mit Kunden, Lieferanten und Kooperationspartnern **effizient** vor, führen sie **schnell und sicher** durch und bringen sie zu einem **erfolgreichen Abschluss**.
- Wir vermitteln Ihnen **in einem Tag alles, was Sie wissen müssen**. Ihre Vorteile: Sie werden nicht zu lange aus dem Tagesgeschäft gerissen, nutzen Ihre Aufnahmefähigkeit optimal und haben Zeit, das Erlernte zu verarbeiten.
- Die Seminare finden in einem **sehr angenehmen Rahmen** statt, zum Beispiel in unserer Bonner Akademie, einem schönen Gründerzeithaus direkt am Botanischen Garten. Hier treffen Sie auf optimale Voraussetzungen für eine gelungene Veranstaltung.

Sie können das Seminar wie folgt buchen:

a) als geschlossene Veranstaltung

Dozentin: z.B. Myriam Bodtke (Gesundheitsmanagerin und Kommunikationstrainerin)
Inhalte u.a.: <ul style="list-style-type: none">• Verhandlungen psychologisch optimal konzipieren• Gesprächsleitfaden für erfolgreiche Verhandlungen festlegen• Erfolgreiche Verhandlungen durchführen

Wir konzipieren das Seminar nach Ihren Vorstellungen, ausgerichtet auf die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens oder Ihrer Organisation.

Honorar, Ort und Dauer vereinbaren wir individuell.
Auch kurzfristige Terminwünsche versuchen wir möglich zu machen.

b) als Einzel-Coaching

Diese Angebotsform eignet sich zum Beispiel für Top-Führungskräfte oder für Kunden, die besonders individuell und intensiv trainiert werden möchten. Wir empfehlen in der Regel ein 4-stündiges Coaching.

Ihre Investition: 290 € pro Stunde zzgl. Mehrwertsteuer und evtl. Spesen

Kunden-Stimmen:

- »Das Seminar hilft wirklich: Ich bin sicherer und vermeide die typischen Verkäuferfehler.«
- »Besser hätte ich in ein Seminar nicht investieren können!«

Interessiert? Dann rufen Sie uns an oder senden Sie eine E-Mail an: info@Management-Kommunikation.de