



REFERENTIN



Grit Klück

*Dipl.-Kauffrau, Trainerin,
Master-Coach*

Grit Klück begleitet seit 2007
Fach- und Führungskräfte sowie
Teams als Coach,
Trainerin und Prozessbegleiterin
in ihrer Entwicklung.

ZIELE UND NUTZEN DES SEMINARS

In beruflichen und privaten Situationen sind wir täglich als Verhandlungspartner gefordert, sei es bei auszuhandelnden Vereinbarungen, Verträgen oder Beförderungen. Dabei ist es wichtig, in Verhandlungen effektiv zu agieren und möglichst viel für uns - und die andere Partei - zu erreichen.

In diesem Seminar lernen Sie, Ihren Verhandlungsstil zu optimieren, faire Überzeugungsstrategien einzusetzen und mehr Selbstsicherheit in Verhandlungen zu erreichen. Durch entsprechende Übungen eignen Sie sich situationsgerecht unterstützende Instrumentarien für zielführende Verhandlungsgespräche auf Augenhöhe an.

INHALTE

Effiziente Verhandlungstechniken

- Die Phasen der Verhandlungsführung
- Hürden erkennen und überwinden
- Das Harvard-Prinzip
- Effektive Argumentationstechniken
- Manövrieren in komplexen

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, Geschäftsführende, Bau- und Projektleitende

Anmeldung unter www.bauakademie-ost.de