

Verhandeln in eigener Sache



Verhandlungsführung ist eine wichtige Kernkompetenz, um sich beruflich zu positionieren und gesetzte Ziele für sich selbst, das Team und/oder das gesamte Unternehmen zu erreichen. Auch wenn man beabsichtigt, sich selbstständig zu machen hat man oft in eigener Sache zu verhandeln, z.B. über Preise und/oder Konditionen.

Dabei fühlt es sich häufig schwieriger an, für sich selbst statt für andere zu verhandeln. Warum ist das so?

Und wie können wir damit umgehen, um für uns selbst die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen?

Gemeinsam finden und entwickeln wir neue Ideen und Lösungsstrategien für Deine konkreten beruflichen Herausforderungen.

Durch ergebnisorientierte Übungen erkennst Du Deine eigenen Stärken und Schwächen, probierst Dich aus und profitierst in einer überschaubaren Gruppe von den Erfahrungen aller Teilnehmer*innen.

Dabei befassen wir uns vor allem mit folgenden Fragestellungen:

Welche Grundhaltung habe ich zum Thema Verhandlung?

Wie erreiche ich in Verhandlungen innere Stärke und Standfestigkeit?

Mit welchen Methoden und Techniken baue ich eine erfolgreiche Verhandlungsstrategie auf?

Wie kann ich hart in der Sache bleiben, ohne dass die Beziehungsebene Schaden nimmt?

Diese Fortbildung findet **über zoom statt am 28.09.2024, 10:00 – 16:00 Uhr** und kostet **260,- €**.

Maximal 10 Teilnehmende für optimale interaktive Arbeit.

Wenn Du mehr über die dieses Format wissen möchtest oder Dich anmelden möchtest, dann [kontaktieren](#) Sie mich gerne.