

## Pressemitteilung



John Harvard

Starnberg, den 06. August 2018

### Seminar und Training für erfolgreiche Verhandlungen

## Souverän win-win verhandeln nach Harvard

Gute Ergebnisse für alle Verhandlungspartner sind die Basis für tragfähige Geschäftsbeziehungen. Verhandlungen, die den souveränen Interessenausgleich zum Ziel haben, schaffen Vertrauen und Loyalität – weit über die vertraglichen Vereinbarungen hinaus. Mit dem „Verhandeln nach dem Harvard-Konzept“ wurde eine effiziente Verhandlungsstrategie entwickelt, die erwiesenermaßen auf gute Art zum Erfolg führt und nachhaltige Ergebnisse ermöglicht.

### Seminar & Training

#### **Verhandeln nach dem Harvard-Konzept**

19./20. September 2018 in Hamburg

03./04. Dezember 2018 in Frankfurt

[www.management-forum.de/harvard](http://www.management-forum.de/harvard)

Bei Fragen zur Veranstaltung oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Frau Elisabeth di Muro, Tel: 08151-2719-0 oder per Mail an [info@management-forum.de](mailto:info@management-forum.de)