

Pressemitteilung



Starnberg, den 29. April 2019

Seminar für Führungskräfte

Verhandeln nach dem Harvard® Konzept

Professionelle Verhandlungen bringen gute Ergebnisse – und mehr als das! Sie wirken nachhaltig, schaffen Vertrauen und Loyalität. Wie das gelingt, zeigt das lizenzierte Seminar "Professionell verhandeln nach dem Harvard® Konzept".

Das renommierte Harvard® Konzept führt Verhandlungen schnell zum Erfolg. Es gleicht Interessen aus und wahrt die Beziehungsebene der Verhandelnden. So gelangen nachhaltige Ergebnisse. Schwerpunkte des Seminars:

- Verhandlung in Vollendung – mit dem Win-Win-Konzept
- Verhandlung in Vorbereitung – vollständig, wirksam und geplant
- Verhandlung im Konflikt – schwierige Verhandlungen zum Ziel führen
- Verhandlung mit Ergebnis – nachhaltige Ergebnisse und Geschäftsbeziehungen

Professionell verhandeln nach dem Harvard® Konzept

26./27. Juni 2019 in Köln

19./20. September 2019 in München

21./22. November 2019 in Wiesbaden

www.management-forum.de/harvard-konzept

Bei Fragen zu den Veranstaltungen oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Elisabeth di Muro unter + 49 8151 2719-0 oder an info@management-forum.de