

Professionell verhandeln - Advanced (Trainingskonzept) Mit schwierigen Verhandlungspartnern und Situationen umgehen.

Trainingskonzept über 2 Trainingstage von Jutta Portner



Jutta Portner legt mit „Professionell verhandeln – Advanced“ ein fertiges Trainingskonzept für alle vor, die andere Menschen in der Verhandlungsführung fit machen wollen. Das vollständige Trainingskonzept für zwei Tage hilft den Teilnehmer:innen, gut durch schwierige Verhandlungen zu kommen. Für Trainer:innen ist es sofort einsetzbar und damit eine willkommene Unterstützung.

Das per Download oder USB-Stick nutzbare Konzept ist ein Training für Menschen, die bereits mit den Grundlagen der Verhandlungen vertraut sind und mehr wissen wollen. Die Teilnehmer:innen lernen, schwierige Verhandlungen zu meistern, erhalten Methoden der Deeskalation in Verhandlungen, wissen, wie sie unter Druck die Kontrolle behalten, wie sie auch auf Feindseligkeit und Ärger eingehen und sich bei „schmutzigen“ Tricks verhalten können. Ziel ist immer ein Ergebnis, das beide Seiten zufriedenstellt.

Mit dem Trainingskonzept erhalten Sie alle Unterlagen, die Sie für ein professionelles Training benötigen: einen Trainerleitfaden, eine fertige PowerPoint-Präsentation, Flipchart-Vorlagen, ein fertiges Teilnehmer:innen-Handout, Arbeitshilfen sowie weiteren Input. So sind



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News & Facts

ausgebildete Fach- und Business-Trainer:innen schnell in der Lage, ein Training erfolgreich umzusetzen.

Was mir gut gefällt: alle Materialien sind gut aufbereitet, lesefreundlich gestaltet und direkt nutzbar.

So erhalten die Nutzer:innen alles, was sie für ein gutes und umfassendes Training zur Verhandlungsführung benötigen.

Jutta Portner gelingt es ausgezeichnet, die Inhalte verständlich, mit ausreichender Tiefe ansprechend zu vermitteln.

Ein Konzept, das Trainer:innen sofort handlungs- und verhandlungsfähig macht.

Stephan Gingter
Präsident BDVT e.V.

Verlag ManagerSeminare

Weitere Informationen:

<https://www.managerseminare.de/Verlagsprogramm/Professionell-verhandeln-Advanced-Trainingskonzept,280387>