

Verhandeln – hart aber fair

08.30 – 09.00 Uhr

Empfang mit Kaffee und Gipfeli

Vormittag

- Drehschrauben zur Kooperation anstatt Widerstand zu erzeugen
- 3 Verhandlungsmethoden
- Verhandlungsübung

Kaffee- und Kommunikationspause

- Verhandlungsperspektiven
- Verhandlungsvorbereitung
- Fallbeispiele

12.00 – 13.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag

- Fallbeispiele vorbereiten I
- Fallbeispiele durchspielen und besprechen
- Verhandlungsebenen unterscheiden

Kaffee- und Kommunikationspause

- Fallbeispiele vorbereiten II
- Reflektion eigener Verhandlungsmuster
- Lerntransfer

16.30 Uhr

Seminarschluss

Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.