



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

International Verhandeln

Das nehmen Sie mit

- Theoretische Grundlagen (Harvard Prinzipien)
- Macht in Verhandlung
- Interkulturelle Dimensionen
- Frage-Techniken
- Theorie des Beeinflussens
- Anwendung von KI in der Vorbereitung
- Kollegiale Fallberatung
- Viele praktische Übungen, viel Interaktion

Ihr Programm im Überblick

Wer den internationalen Erfolg nicht dem Zufall überlassen will, eignet sich entsprechende Skills an. Dieser interaktive und praxisorientierte Workshop vereint grundlegende Verhandlungstechniken und kulturelle Agilität zu einem gelungenen Mix. Durch Rollenspiele, Reflexionsübungen und praxisnahe Fallbeispiele erwerben die Teilnehmenden das Wissen und die Flexibilität, um im internationalen Umfeld erfolgreich zu verhandeln.

Interessant für

- Personen, die im internationalen Kontext verhandeln
- VertriebsmitarbeiterInnen mit internationaler Zuständigkeit
- EinkaufsmitarbeiterInnen, die global sourcen

Termine & Optionen

Beratung & Buchung



Christine Walser

+43 1 713 80 24-26 ✉ christine.walser@ars.at