

Verhandlungstraining für das Baumanagement

Erfolgreich die eigenen Interessen wahren und gemeinsam
Lösungen finden

Seminar-ID: **22069**

Veranstaltungsformat: **Seminar**

Das nehmen Sie mit

- MITEinander nicht GEGENEinander – ergebnisorientiert und konstruktiv verhandeln
- Nachhaltig die eigenen Interessen wahren UND die Beziehungen zu Geschäftspartnern und Kollegen im Unternehmen stärken
- Verhandlungskompetenz entwickeln und stärken
- Souveränes Auftreten – auch in schwierigen Situationen!

Ihr Programm im Überblick

- Verhandlungsstrategien – Wann eignet sich welche?
- Auf die wichtigen Interessen fokussieren statt oberflächlich um Positionen zu feilschen
- Macht in Verhandlungen erkennen und gestalten
- Fragen gekonnt einsetzen und nutzen
- Stark und überzeugend argumentieren
- Gekonnt mit Einwänden und Rabattforderungen umgehen
- Emotionen – die eigenen und die der Partner – souverän managen
- In Verhandlungen die Führung übernehmen
- Dos and Don'ts wenn es schwierig wird!
- Optimale Verhandlungsvorbereitung
- Den eigenen Verhandlungsstil reflektieren

Sie haben Fragen? ☎ +43 1 713 80 24-0 ✉ office@ars.at 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien

Interessant für

- Geschäftsführer von Bauunternehmen und Bauträgern
- Niederlassungsleitungen von Bauträgern und Bauunternehmen
- Vorstände | Bauprojektmanager
- Bauleitungen | Bautechniker | Ziviltechniker
- Bauprojektkoordinatoren | Baukoordinatoren
- Interessenvertretungen

Referent*in

Hon. Prof. (FH) Mag. Dr. Regina Oppitz-Pfannhauser

Trainerin, Coach, Dozentin und Geschäftsführerin der Kompetenz & Mehr

Termine & Optionen

Datum	Dauer	Ort	Angebot	Preis
16.05.2022	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 540,-

Sie haben Fragen?  +43 1 713 80 24-0  office@ars.at  Schallautzerstraße 4, 1010 Wien