

Seminareinladung

Argumentations- und Verhandlungstechniken

Trainer: Peter Metje, Unternehmens- und Personalberater, Bendestorf

Nicht nur sprechen, sondern überzeugen! Wie lassen sich Verhandlungssituationen mit einem guten Gefühl gewinnen? Psychologische Grundlagen ermöglichen es Ihnen, Ihre Gesprächstechnik zu optimieren und durch eine geschickte Argumentation zum Ziel zu gelangen. Sie erarbeiten sich eine solide Basis für mehr Erfolg in Diskussionen, Besprechungen und Konferenzen. Das sorgt für mehr Zufriedenheit, gute Ergebnisse und einen wirkungsvollen Umgang mit Ihren persönlichen Ressourcen.

Zielgruppe: Führungskräfte und Führungsnachwuchs

Das Seminar entspricht dem Modul 5 des IHK-Führungstrainings „Aus Potenzial Kompetenz gewinnen“. Das IHK-Führungstraining besteht aus insgesamt sechs Modulen.

- Inhalt:**
- Argumente und Argumentationsketten
 - Verhandlungsgeschick
 - Verhandlungsablauf
 - Schlagfertigkeit trainieren
 - Körpersprache erkennen und nutzen

Ort: IHK.Die Weiterbildung, Moslestraße 4, 26122 Oldenburg

Entgelt: 575,00 EUR (inkl. Seminarunterlagen)
Bei Buchung aller Module gewähren wir beim letzten Baustein einen Preisnachlass von 350 Euro.

Hinweis: Eine Stornierung Ihrer Anmeldung ist bis 14 Tage vor der Veranstaltung möglich. Sollte eine Stornierung nach diesem Zeitpunkt bei uns eintreffen, muss das Seminarentgelt in voller Höhe entrichtet werden. Ersatzteilnehmer können gestellt werden.