

Fair Verhandeln

Zielgruppe:

Makler/MGA, die ihre Verhandlungskompetenz verbessern möchten.

Ziele:

Der Teilnehmer kann in Verhandlungssituationen die Interessen seiner Gesprächspartner erfragen und erkennen sowie flexibel darauf reagieren.

Schwerpunkte:

- Grundlagen für die optimale Verhandlungsvorbereitung
- Interessen und Standpunkte erkennen
- Flexibilität im Verhandlungsprozeß
- Grundlagen der Dialektik

Dauer: Teilnehmerzahl:

1 oder 2 Tage mind. 6, max. 9