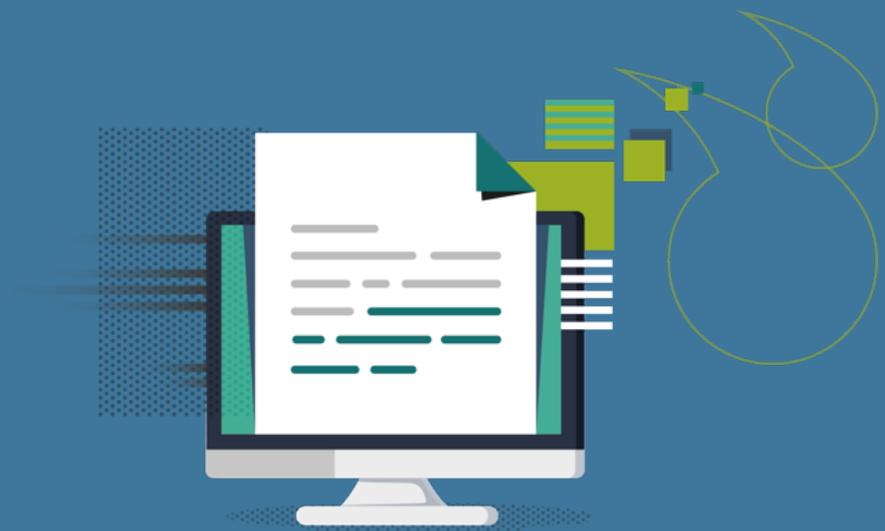

TCSN⁶



DER FORTSCHRITTLICHSTE,
VIRTUELLE
VERHANDLUNGSWORKSHOP
DER WELT

ÜBERBLICK

Der TCSN 6 ist die virtuelle Version des weltweit fortschrittlichsten Verhandlungsworkshops "Der Komplette Verhandler" („The Complete Skilled Negotiator“), dem Standard für verhaltensorientiertes Lernen.

Der Workshop nimmt Sie mit auf eine transformative Lernreise, auf der Sie als Teilnehmer Fähigkeiten vermittelt bekommen, die Ihr Verhalten nachhaltig verändern werden. In einem Online-Schulungsraum entsteht, durch die Kombination aus qualitativ hochwertigen Schulungseinheiten und intensiven Rollenspielen basierend auf psychologischen Erkenntnissen, eine wertvolle und unvergessliche Lernerfahrung.

DIE WICHTIGSTEN MERKMALE

- ✔ Sechs intensive, virtuelle Workshop-Module über einen Zeitraum von zwei bis sechs Wochen
- ✔ Maximal acht Teilnehmer, für ein fokussiertes Lernerlebnis von insgesamt 28 Stunden
- ✔ Live geführt von einem erfahrenen Verhandlungsexperten mit langjähriger Praxiserfahrung
- ✔ Vermittlung der 14 Verhaltensweisen eines Verhandlers auf Basis fortschrittlichster Erkenntnisse der Verhaltensänderung
- ✔ Einführung in das Zifferblatt-Modell, die Orientierungsgrundlage für unterschiedliche Verhandlungsarten
- ✔ Verhandlungsrollenspiele basierend auf Beispielen aus der realen Geschäftswelt, um das Verhalten in der Verhandlung zu analysieren und die angemessenen Verhaltensweisen zu lernen, üben und zu vertiefen
- ✔ Bereitstellung und Anwendung fortschrittlichster Online- und Offline-Planungsinstrumente
- ✔ Online-Profilerstellung um die wichtigsten Entwicklungsschwerpunkte zu ermitteln und ein 360-Grad-Feedback zu ermöglichen
- ✔ Einzel-Coaching, ca. einen Monat nach dem Workshop für weitere Impulse in der Lernkurve
- ✔ Eintägiger, virtueller Follow-Up Workshop, ca. drei Monate nach dem Workshop, um das vermittelte Wissen zu festigen und nochmals zu vertiefen
- ✔ Garantie eines zehnfachen Return-on-Investment

BESCHREIBUNG

Dieser innovative und hochmoderne Workshop ist eine virtuelle Lernerfahrung, welche die Teilnehmer mit dem gesamten Spektrum unterschiedlicher Verhandlungsarten konfrontiert und ihnen die Fähigkeiten und Techniken vermittelt, um sie zur Maximierung ihrer Verhandlungsergebnisse einsetzen zu können.

Durch langjährige Expertise schafft es The Gap Partnership, auf einer eigens dafür entwickelten, sicheren Videokonferenz-Plattform eine Verhandlungsatmosphäre zu erzeugen, die einer Präsenzveranstaltung in Nichts nachsteht. Mit einem virtuellen Präsenzraum, Räumen für 1:1-Feedback und Pausen, einer Multi-Kamera-Perspektive auf Workshopleiter und Lerninhalte sowie virtuellen Whiteboards für Echtzeit-Visualisierungen wird eine realistische „live“ Dynamik erzeugt.

Nach erfolgreichem Abschluss des TCSN 6 verfügen die Teilnehmer über ausgeprägte Fähigkeiten zur Planung, kritischen Analyse und erfolgreichen Durchführung von Verhandlungen, dem Austausch von gegenseitigen Zugeständnissen und der Ausschöpfung des maximalen Wertpotentials bei jedem Abschluss.

Vermittelt wird unter anderem wie wichtig es ist, sich in den Kopf der anderen Partei hineinzuversetzen und aus dieser Position heraus zu verhandeln, wie man Wertschöpfungspotentiale in einer Verhandlung erkennt, wie man mit dem unvermeidbaren Stress und Unbehagen in Verhandlungen umgeht und wie man komplexe Abschlüsse, mit einer Vielzahl von Variablen, kreativ optimiert.

Im Anschluss an den Workshop bekommt jeder Teilnehmer einen umfassenden, persönlichen Bericht sowie einen entsprechend abgestimmten Entwicklungsplan. Einen Monat später folgt ein 1:1 Coaching und nach weiteren drei Monaten ein eintägiger Follow-Up-Workshop zur Festigung der Lerninhalte. Alle Teilnehmer erhalten Zugang zu webbasierten Planungs- und Weiterbildungs-Tools, sowie eine Mitgliedschaft in unserer online Community "The Negotiation Society".

DAS PROGRAMM IST DAS RICHTIGE FÜR SIE, WENN SIE...

Geschäftlich Verhandlungen führen und Ihre eigenen Fähigkeiten oder die Ihres Teams vertiefen und weiterentwickeln möchten.

Eine virtuelle Lernreise antreten möchten, die unter Berücksichtigung psychologischer Aspekte der Steigerung Ihres Selbstbewusstseins dient und zu messbaren Leistungsoptimierungen sowie Gewinnmaximierung führt.

Ein ganzheitliches, virtuelles Lernerlebnis suchen, das Ihr Verhalten nachhaltig verändert.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN kontaktieren Sie uns bitte unter thegappartnership.de