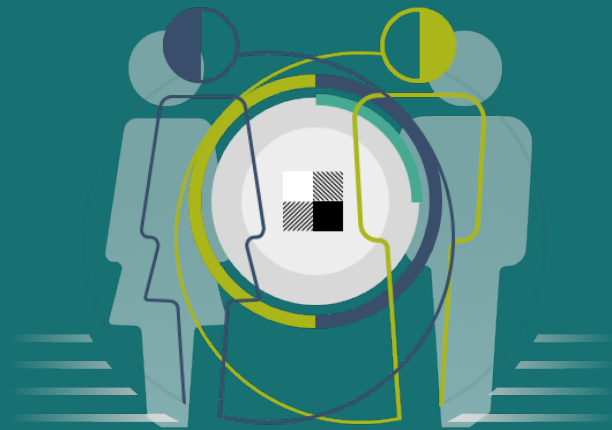

DER KOMPLETTE VERHANDLER



DER DREIEINHALBTÄGIGE
WORKSHOP FÜR
NACHHALTIGE
VERHALTENSÄNDERUNG

ÜBERBLICK

"Der Komplette Verhandler" ist der Standard für verhaltensorientiertes Lernen. Der Workshop nimmt Sie mit auf eine dreieinhalb tägige, transformative Lernreise, auf der Sie als Teilnehmer Fähigkeiten vermittelt bekommen, die Ihr Verhalten nachhaltig verändern werden. Durch die Kombination aus qualitativ hochwertigen Schulungseinheiten und intensiven Rollenspielen basierend auf psychologischen Erkenntnissen, entsteht eine tiefgreifende und unvergessliche Lernerfahrung.

DIE WICHTIGSTEN MERKMALE

- ☑ Ein dreieinhalb tägiger Intensiv-Workshop mit acht Teilnehmern für ein fokussiertes Lernerlebnis
- ☑ Geleitet von einem erfahrenen Verhandlungsexperten mit langjähriger, relevanter Praxiserfahrung
- ☑ Vermittlung fortschrittlichster Grundsätze des geschickten Verhandels, inklusive der 14 Verhaltensweisen eines Verhandlers
- ☑ Einführung in das Zifferblatt-Modell, die Orientierungs-Grundlage für unterschiedliche Verhandlungsarten
- ☑ Verhandlungsrollenspiele basierend auf Beispielen aus der Geschäftswelt, um das Verhalten in der Verhandlung zu analysieren und die angemessenen Verhaltensweisen zu lernen, zu üben und zu vertiefen
- ☑ Zugriff auf fortschrittliche Online- und Offline-Planungsinstrumente
- ☑ Online-Profilerstellung, um die wichtigsten Entwicklungsschwerpunkte zu ermitteln und ein 360-Grad-Feedback zu ermöglichen
- ☑ Einzel-Coaching, virtuell oder persönlich, ca. einen Monat nach dem Workshop für weitere Lernimpulse und Transfer des Gelernten in das tägliche Verhandlungsumfeld.
- ☑ Follow-Up Workshop-Tag, ca. drei Monate nach dem Workshop, um das vermittelte Wissen zu festigen und nochmals zu vertiefen
- ☑ Garantie eines zehnfachen Return-on-Investment

BESCHREIBUNG

Der Komplette Verhandler ist Lernerlebnis, welches die Teilnehmer mit dem gesamten Spektrum unterschiedlicher Verhandlungsarten konfrontiert und ihnen die Fähigkeiten und Techniken vermittelt, diese zu meistern.

Vermittelt wird unter anderem wie wichtig es ist, sich in den Kopf der anderen Partei hineinzusetzen und aus dieser Position heraus zu verhandeln, wie man verschiedene Entwicklungsmöglichkeiten in einer Verhandlung erkennt und diese bewusst für sich nutzt, wie man mit dem unvermeidbaren Stress und Unbehagen in Verhandlungen umgeht und wie man komplexe Abschlüsse, mit diversen Variablen, kreativ optimiert. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Kompletten Verhandlers 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.

Im Anschluss an den Workshop bekommt jeder Teilnehmer einen umfassenden, persönlichen Bericht sowie einen entsprechend abgestimmten Entwicklungsplan. Einen Monat später folgt ein individuelles 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 Lernreise antreten möchten, die unter Berücksichtigung psychologischer Aspekte, der Steigerung Ihres Selbstbewusstseins dient und zu messbaren Leistungssteigerungen sowie zur Gewinnmaximierung führt.

Ein ganzheitliches Lernerlebnis suchen, das Ihr Verhalten nachhaltig verändert.

**FÜR WEITERE INFORMATIONEN
kontaktieren Sie uns unter
thegappartnership.de**