



# Negotiation Fundamentals

Sie lernen, wichtige als auch komplexe Verhandlungen richtig vorzubereiten und erfolgreich durchzuführen. Sie verhandeln taktisch auf hohem Niveau und erreichen konsequent Ihre Verhandlungsziele.

## Zielgruppe

Verhandlungsführer:innen mit operativem Schwerpunkt aus Einkauf, Vertrieb, Controlling, HR, Legal sowie Projektmanager:innen, die erste Verhandlungen führen

## Inhalte

1. Ziele definieren
2. Die richtige Vorbereitung
3. Das Erfolgs-Mindset
4. Analyse des Verhandlungspartners
5. Die wichtigsten Taktiken
6. Forderungskatalog und Konzessionsmatrix
7. Anwendung in der Praxis

## Dauer und Ort

- 2 Tage (oder: 3 x 3 Online-Sessions)
- 27.10. - 28.10.2022 | Düsseldorf



## Investition

2.400 EUR pro Teilnehmer:in

Alle Termine unter [www.n-advisory.com](http://www.n-advisory.com). Es gelten unsere AGBs.

## Sprechen Sie uns an:



**Linda Loos**  
Programm-Managerin

**Mobil** +49 162 4480 140

**E-Mail** [l.loos@n-advisory.com](mailto:l.loos@n-advisory.com)