



Online-Workshop „Virtuelles Verhandeln“

Für alle Verhandlungsführer:innen, die ihre strategische und taktische Vorgehensweise an virtuelle Bedingungen anpassen müssen. Sie lernen, erfolgreich Verhandlungen über E-Mail, Videokonferenzen, Instant-Messaging und Telefon zu führen.

Zielgruppe

Für Mitglieder der Geschäftsführung, Vorstand, Führungskräfte und Verantwortliche aus der HR-Abteilung.

Inhalte

1. Language-Style-Matchmaking (LSM)
2. Rapport-building Do's & Don'ts
3. Internes Stakeholder Management - Briefing
4. Window of Opportunity erkennen und nutzen
5. Einsatz von Fragetechniken
6. Taktischer Maßnahmenkatalog
7. Virtuelles Beziehungsmanagement

Dauer und Ort

Online-Session (3,5 h):

- 15.06. | Live online über MS Teams
- 25.10. | Live online über MS Teams
- Weitere Termine auf Anfrage

Investition

1.200 EUR pro Teilnehmer:in

Alle Termine unter www.n-advisory.com. Es gelten unsere AGBs.

Sprechen Sie uns an:



Tel +49 211 500 8005 0
E-Mail academy@n-advisory.com