



Strategic Negotiations

Sie lernen, komplexe Verhandlungen sowohl strategisch als auch taktisch erfolgreich zu führen. Als Führungskraft steuern Sie erfolgreich Verhandlungsteams und beeinflussen proaktiv entscheidende Stakeholder.

Zielgruppe

Führungskräfte aus Vertrieb, Einkauf, HR, Legal, die Verhandlungen strategisch planen und über Personalverantwortung verfügen.

Inhalte

1. Verhandlungsstrategien definieren
2. Agenda Setting
3. Verhandlungsprozess implementieren und steuern
4. Teams aufstellen und führen
5. Umgang mit mächtigen Partnern
6. Analyse des Verhandlungspartners
7. Praxis-Transfer

Dauer und Ort

2 Tage

- 06.12. – 07.12.2023 | Frankfurt | Kurssprache: Deutsch
- 08.10. + 15.10. + 22.10.2023 | Kurssprache Deutsch | 9:00 – 13:30 Uhr

Investition

2.400 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