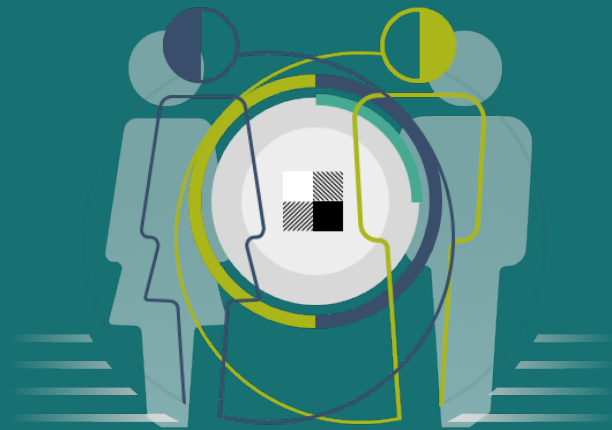

DER KOMPLETTE VERHANDLER



DAS FORTSCHRITTLICHSTE
VERHANDLUNGSPROGRAMM
DER WELT

ÜBERBLICK

Der Komplette Verhandler hat den Standard für erfahrungsbasiertes Lernen gesetzt. Er nimmt die Teilnehmer mit auf eine ereignisreiche und transformative Lernreise, die ihr Verhalten nachhaltig verändert.

Durch eine Kombination aus intensiven Rollenspielen, qualitativ hochwertigen Präsentationen und psychologischen Elementen findet eine tiefgehende Lernerfahrung statt. Die Verhandlungsfähigkeiten der Teilnehmer werden auf ein hohes Niveau weiterentwickelt und können danach unmittelbar in ihren geschäftlichen Rollen angewendet werden.

WESENTLICHE MERKMALE

- ☑ Möglich als Präsenzworkshop (3,5 Tage) in einem Veranstaltungshotel oder virtuell in einem modularen Format
- ☑ Gruppengröße von 8 Teilnehmern für optimales Lernen
- ☑ Geleitet von einem Verhandlungsberater mit jahrelanger, relevanter kommerzieller Erfahrung
- ☑ Vertiefung der Verhandlungsprinzipien für Fortgeschrittene, einschließlich der 14 Verhaltensweisen des Verhandlers
- ☑ Einführung in das „Zifferblatt“, einem ausgeklügelten Modell, das auf alle Verhandlungsarten anwendbar ist
- ☑ Die Teilnehmer führen "reale" Verhandlungen durch, die mit Video aufgezeichnet werden, damit die Verhaltensweisen der Teilnehmer beim Feedback analysiert werden können
- ☑ Zugang zu hochentwickelten Online- und Offline-Planungswerkzeugen
- ☑ Online-Profilerstellung, um die wichtigsten Entwicklungsbereiche zu ermitteln und ein 360°-Feedback zu ermöglichen
- ☑ Der anschließende zweitägige Workshop „Planning for Action“ ermöglicht es den Teilnehmern, die Lernerfahrungen auf ihre Verhandlungen in der Praxis anzuwenden.

BESCHREIBUNG

Dieser Workshop ist ein intensives Erlebnis, das die Teilnehmer mit allen wesentlichen Verhandlungsarten konfrontiert und ihnen die Fähigkeiten und Techniken vermittelt, die sie benötigen, um diese Verhandlungsarten zu beherrschen.

Zu den behandelten Themen gehören: das Verständnis, wie man „im Kopf der anderen Partei“ verhandelt; wie man seine eigenen Entwicklungsbereiche zur Verbesserung der Verhandlungsfähigkeiten erkennt und diese bewusst verbessert; wie man mit dem unvermeidlichen Stress und Unbehagen einer Verhandlung umgeht und wie man komplexe Geschäftsabschlüsse mit vielen Variablen kreativ optimiert.

„Der Komplette Verhandler“ garantiert, dass die Teilnehmer das Programm so abschließen, dass Sie danach alle Geschäftsverhandlungen auf einem sehr hohen Niveau planen und durchführen können. Es stattet sie mit hochentwickelten Fertigkeiten und Know-How aus, das ihnen eine Maximierung ihrer kommerziellen Ergebnisse für jedem Geschäftsabschluss ermöglicht.

Im Anschluss an den Workshop erhält jeder Teilnehmer einen personalisierten Bericht und einen Entwicklungsplan. Etwa einen Monat später folgt der erste Tag des zweitägigen Workshops „Planning for Action“, in dem der Planungsprozess aufgefrischt und weitere Instrumente vorgestellt werden. Im Rahmen dieses Workshops wenden die Teilnehmer das Gelernte auf eine ihrer eigenen Verhandlungen an. Der zweite Tag folgt zwischen zwei und fünf Wochen später.

Alle Teilnehmer erhalten Zugang zu webbasierten Planungstools und eine Mitgliedschaft bei The Negotiation Society, einer Online-Gemeinschaft von Verhandlern. Dort stehen ihnen umfangreiche Ressourcen zur Verfügung, mit denen sie ihre persönlichen Fähigkeiten laufend vertiefen und weiterentwickeln können.

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

Sie geschäftliche Verhandlungen führen und Ihre eigenen Verhandlungsfähigkeiten oder die Ihres Teams vertiefen und weiterentwickeln möchten.

Sie nachhaltig lernen und Fertigkeiten erlangen wollen, die ihr Leben wirklich verändern werden.

Sie an einem erstklassigen, ganzheitlichen Programm teilnehmen wollen, das die Prinzipien der menschlichen Psychologie in der Verhandlung optimal vermittelt.

**FÜR MEHR INFORMATIONEN
kontaktieren Sie uns bitte über
thegappartnership.com.**