

Existenzgründung: Durchsetzen was ich will - der Lösungsdialog

Kooperation statt Konfrontation

Friederike Scharf

Top Seminar. Sehr informativ und kurzweilig.

Nutzen

Sie lernen, wie Sie selbst aus einer vermeintlich schwachen Position heraus Ihre Interessen optimal vertreten und gleichzeitig Ihr Gegenüber für sich gewinnen. Am Ende dieses Seminars kennen Sie die magischen Fragen, die jede Verhandlung nach vorne bringen. Sie erfahren Techniken, um Interessenskonflikte konstruktiv zu bewältigen. Sie wissen, wie Sie durch eine geschickte und empathische Gesprächsführung den Boden für langfristige Kooperationen bereiten. Sie werden sensibilisiert dafür, wie Sie sich mit anstatt gegen jemanden durchsetzen. Im Rahmen des Seminars haben Sie außerdem die Gelegenheit, eine anstehende Verhandlungssituation optimal vorzubereiten und zu durchdenken. Sie üben einfache Grundsätze, die Sie sofort anwenden können.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle Existenzgründer, Jungunternehmen und Mitarbeiter aus kleinen Unternehmen.

Ihr Vorteil bei diesem Seminar: Ein stark reduzierter Seminarpreis. Das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie fördert im Rahmen der "Weiterbildungsinitiative Existenzgründung und kleine Unternehmen der bayerischen Industrie- und Handelskammern" die Unternehmensgründung und kleine Unternehmen in Bayern. Deshalb ist der Seminarpreis stark reduziert. Förderfähig sind Gründer/-innen, die ein Unternehmen beziehungsweise eine freiberufliche Existenz gründen wollen und/oder mit ihrem Unternehmen weniger als 5 Jahre am Markt sind. Außerdem werden gefördert Mitarbeiter/-innen aus kleinen Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeiter und einem Jahresumsatz oder Jahresbilanzsumme von höchstens 10 Mio. Euro.

Kooperationspartner

-

Veranstalter

IHK Akademie für München und Oberbayern

Die Veranstaltung enthält folgende Termine

1. Termin

Datum

04.12.2019

Ort

München

freie Plätze

Plätze frei

Dauer

1 Tage

Termininformationen

09.00 bis 16.00 Uhr

Anmeldung erwünscht bis:

20.11.2019

Organisatorische Hinweise

Maximale Teilnehmerzahl - 12 -

Die Plätze werden nach Eingangsdatum der Anmeldung vergeben.

Veranstaltungskurzzeichen

F-57-002-19-02

Preis

360,00 €

Veranstaltungsinhalt im Detail

- Schwierige Gespräche und Verhandlungen richtig vorbereiten
- Die magischen Fragen der Verhandlungsführung
- Unterscheidung zwischen Feilschen und Verhandeln
- Aktives Zuhören
- Optimierung der Kooperationsbereitschaft meines Gegenübers
- Charmant "Nein" sagen
- Umgang mit unfairen Verhandlungspraktiken und schmutzigen Tricks

Methoden

Vortrag, Übung, Feedback

Gesamtsumme

360,00 €

IHK Akademie München

Orleansstraße 10-12
81669 München

Kontakt und Ansprechpartner

Studienmanagerin

Melek Taskin

+49 89 5116 5511

Taskin@ihk-akademie-muenchen.de