



Verhandeln nach dem Harvard-Prinzip

01. - 02. September 2010 im Landhaus Arnoth in Kleinich

Verhandeln ist eine Kunst, die wir erlernen können! Die sogenannten „Harvard-Studien“ zeigen, dass es immer dieselben Faktoren sind, die den Erfolg oder Misserfolg bei Verhandlungen bestimmen. An diesen Faktoren werden wir ansetzen. Sie werden nach dem Seminar mit optimalen Verhandlungsergebnissen und mit optimaler Beziehung zum Verhandlungspartner eine Verhandlung beenden können. An den fünf Prinzipien zum sachgerechten und fairen Verhandeln wird demonstriert, wie Verhandlungen geführt werden können. Im Rollenspiel werden Anwendungsmöglichkeiten ausgelotet und erprobt, was der Verfestigung der erlernten Theorien dient. Die schöne Atmosphäre im Landhaus Arnoth bietet dafür die besten Bedingungen.

Zielgruppe: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Leitungs- und Führungsebene im Gesundheitsdienst

Tagungsort: Landhaus Arnoth, Kleinich

Beginn: 01. September, 10:00 Uhr

Ende: 02. September, 16:00 Uhr

Seminarleitung: Gisela Abts, Erwachsenenbildnerin und Organisationsmanagerin

Teilnahmebeitrag: 165,00 € inkl. Verpflegung und Übernachtung im Einzelzimmer

Kontakt:

Daniela Stanke Tel. 06131-2069-41

Adresse:

Landhaus Arnoth "Alter Gasthof Faust"
Auf der Pütz
54483 Kleinich

Unter **www.landhaus-arnoth.de** finden Sie detaillierte Anfahrtsbeschreibungen mit dem Auto und mit öffentlichen Verkehrsmitteln.

Anmeldung:

Online über www.lzg-rlp.de