

Praxis-Workshop: "Verhandlungen mit Profis geschickt meistern" 23.08.2018

Als Verantwortlicher für Ihren Handwerksbetrieb kennen Sie diese Situation: Sie sitzen in einer Verhandlung Profis gegenüber, die knallhart die Interessen ihrer Unternehmen vertreten, sei es bei Einkäufern, Großhändlern, Generalunternehmern oder Banken. In solchen Situationen ist die Lage für Sie als Handwerksbetrieb nicht aussichtslos, sondern mit den richtigen Tricks und Techniken können Sie auch für sich ein optimales Ergebnis erzielen.

Ziele des Seminars

Erfolgreich Verhandlungen zu meistern ist eine große Herausforderung. Erfolgreiches Verhandeln ist erlernbar und beginnt mit dem gelungenen Einsatz von Handwerkszeug. In diesem Seminar geht es um Möglichkeiten, über Techniken das Verhandlungsergebnis zu Ihren Gunsten zu beeinflussen.

Zielgruppe

Innungsmitglieder (aus den Gewerken Dachdecker, Elektro, Metall und SHK), die Verhandlungen mit Profis führen.

Ihr Nutzen

Sie erweitern Ihre kommunikative Kompetenz und Ihr Verhandlungsgeschick. Im Seminar überprüfen Sie Ihren Verhandlungsstil und erweitern Ihr Repertoire für die Verhandlungsführung.

Inhalte des Seminars

Verhandlungspartner einschätzen:

- Interessen, Motive und Ausstiegspunkte der Verhandlungspartner erkennen, einschätzen und in der Verhandlung damit umgehen
- Die eigene Haltung kennen und die Haltung des Verhandlungspartners erkennen

Techniken in Verhandlungen

- Die Vorbereitung von Verhandlungen ist die halbe Miete – sich auf entscheidende Verhandlungen vorbereiten
- Ziele und Verhandlungsspielräume ausloten
- Den roten Faden in Verhandlungen halten und flexibel reagieren
- Grundlegende Verhandlungstechniken erkennen und anwenden

Werkzeuge für Verhandlungen

- Wer fragt, der führt und erfährt viel: ziel- und lösungsorientierte Fragetechniken einsetzen
- Aktives Zuhören: wirklich verstehen, was der Verhandlungspartner sagt und was ihm wichtig ist

Die Teilnehmer arbeiten an eigenen Verhandlungssituationen. Sie optimieren Ihre Vorgehensweise, Ihr Standing und Ihr Verhandlungsgeschick mit Hilfe von Gruppen- und Trainerfeedback. So entwickeln Sie Ihre Verhandlungskompetenz mit maximalem Praxisbezug weiter.

Gruppengröße

Für den nachhaltigen und langfristigen Lernerfolg haben wir die Teilnehmerzahl dieses Praxis-Workshops konsequent auf 12 Personen begrenzt

Termin

Donnerstag, 23. August 2018, 09:00 - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort

**Veranstaltungsraum des FSHK S-H / MGV Nord
Rendsburger Landstraße 211, 24113 Kiel**

Trainer

Dipl.-Ing. Maschinenbau / Dipl.-Trainer Ralf Brenner

Geschäftsführender Gesellschafter der FROMM Managementseminare & -beratung KG, Hamburg
Das Unternehmen Fromm ist seit 90 Jahren auf dem Gebiet der Fort- und Weiterbildung,
insbesondere der Managementschulung, tätig.

Herr Brenner verfügt über jahrelange Erfahrungen in der Fort- und Weiterbildung im Handwerk.

Teilnehmerpreis

Der exklusive Teilnehmerpreis für Innungsbetriebe für diesen hochwertigen Praxis-Workshop beträgt
€ 275,- netto zzgl. gesetzl. MwSt. (inklusive Tagungsgetränke und Verpflegung).

Hinweis

Die Teilnehmerzahl ist auf 12 begrenzt; die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs
berücksichtigt. Beauftragt mit der Durchführung ist die Berufsförderung Handwerk Nord GmbH.

FAX-ANMELDUNG 04 31 / 9 38 77 Hiermit erfolgt die verbindliche Anmeldung für

Teilnehmer	geboren am
	Innung/ Verband
Betrieb - Stempel -	Telefon
	E-Mail
Datum, Unterschrift	

Teilnahmebedingungen für Fortbildungsveranstaltungen der Berufsförderung Handwerk Nord GmbH

1. Anmeldung

Anmeldungen werden grundsätzlich nur in schriftlicher Form
(Anmeldeformular) in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.
Sofern in der Ausschreibung nicht anders erwähnt, ist der Anmeldeschluss 2
Wochen vor Veranstaltungsbeginn.
Die Anmeldung wird mit dem Eingang bei der BfH verbindlich.

2. Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühren werden gemäß Ausschreibung für jede einzelne
Veranstaltung bekannt gegeben.
Sie umfasst die Lehrgangsunterlagen und evtl. anfallende Prüfungsgebühren.
Mit der Anmeldung wird die Teilnahmegebühr grundsätzlich fällig. Sie ist
innerhalb 14 Tagen - spätestens jedoch bis zum Beginn der Veranstaltung - ohne
jeden Abzug zu entrichten.
Ausschließlicher Gerichtsstand ist der Sitz der BfH in Kiel.

3. Teilnahmebestätigung

Die Anmeldungen werden - soweit erforderlich - mit Angaben zu Ort, Zeit und
Ablauf der Veranstaltung gesondert bestätigt.
Eine evtl. Absage erhält jeder angemeldete Teilnehmer mitgeteilt.

4. Abmeldung

Eine Rücktrittserklärung muss schriftlich erfolgen. Nach erfolgter Anmeldung
wird, wenn die Abmeldung **bis** zum Datum des Anmeldeschlusses erfolgt, die
volle Teilnahmegebühr zurückerstattet.

Bei Absage **nach** Anmeldeschluss bis **eine Woche** vor Veranstaltungsbeginn wird eine
Bearbeitungsgebühr von € 25,- fällig sowie eventuell anfallende Hotelstornokosten.
Bei späterer Abmeldung wird der volle Betrag der Teilnahmegebühr fällig.
Für den Zeitpunkt der Absage ist der Eingang bei der BfH maßgebend. Bei Absage eines
Teilnehmers kann jeweils ohne weitere Kosten ein Ersatzteilnehmer benannt werden.
Bei unentschuldigtem Fernbleiben von der Veranstaltung und bei fehlender Absage wird
die volle Teilnahmegebühr berechnet.

5. Änderungen

Die BfH behält sich in Ausnahmefällen vor, einen Referentenwechsel vorzunehmen,
Veranstaltungen aus wichtigen Gründen (z. B. unzureichende Anmeldungen, Erkrankung
des Referenten) abzusagen oder terminlich zu ändern und den Veranstaltungsort zu
wechseln. Fällt eine Veranstaltung aus, wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe
zurückerstattet. Andere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.

6. Haftung

Für Schäden an Personen oder Sachen in Zusammenhang mit dem Besuch der
Veranstaltung wird seitens der BfH nicht gehaftet.

7. Anerkennung der Teilnahmebedingungen

Mit der Anmeldung erkennt der Betrieb sowie der Teilnehmer diese
Teilnahmebedingungen an.

Stand: 03.07.2008