

Business Toolbox

Verhandeln mit Erfolg

Wir alle verhandeln tagtäglich mit Geschäftspartnern, Kunden und im privaten Leben. Doch welche sind die Bausteine einer erfolgreichen Verhandlung und was sagt die aktuelle Forschung?

Wie sehen die **neuesten Ansätze** für erfolgreiche **Verhandlungsstrategien** aus und wie kann ich mir diese im nächsten wichtigen Termin zu Nutze machen?

Die **Grundlagen des Verhandeln**s im Einkauf und Vertrieb sind leicht umzusetzen und bringen enorme Vorteile, ohne dass man ein Experte auf dem Gebiet sein muss.

- Grundlagen der Verhandlung
- Verhandlungskonzepte
- Das Harvard-Konzept

Sprecher: Florian Baum und Dimitrij Dubatovka bieten Coachings & Beratung im Bereich Vertrieb und Marketing.



15.02.2017
17:00-19:00 UHR
Anmeldung per
<http://business-toolbox-1-17.eventbrite.de>

Die Veranstaltung findet im

Work Inn, Frische Luft 159, 44319 Dortmund, statt.

Wir bitten um Anmeldung bis 3 Tage vorher. Die Teilnahme ist kostenlos.



WORKINN
Das flexible Büro

