

Verhandlungstraining

„Verhandlungen – jetzt extrem!“

Offenes Seminar in Dortmund ab 06.05.2019



Mit diesen Verhandlungstechniken schließen Sie schwierige, festgefahrenen und konfrontative Verhandlungen erfolgreich ab.

Wir wollen gewinnen – immer! Das ist unsere Maxime. Ein Kompromiss ist alles andere als ein Sieg, oder wie erklären Sie sich die Punkteteilung im Sport bei einem Unentschieden?



Profiling für Verkäufer oder Einkäufer



Strategische Verhandlung



Auf dem neusten Stand der Forschung

Entscheidende Verhandlungstechniken rund um extreme Verhandlungen.

Egal ob Einkauf, Verkauf oder Personal – in vielen Unternehmensbereichen werden professionell geführte Verhandlungen immer wichtiger und bieten einen enormen Mehrwert. Lernen Sie, Ihre Vorstellung durchzusetzen und zu gewinnen!

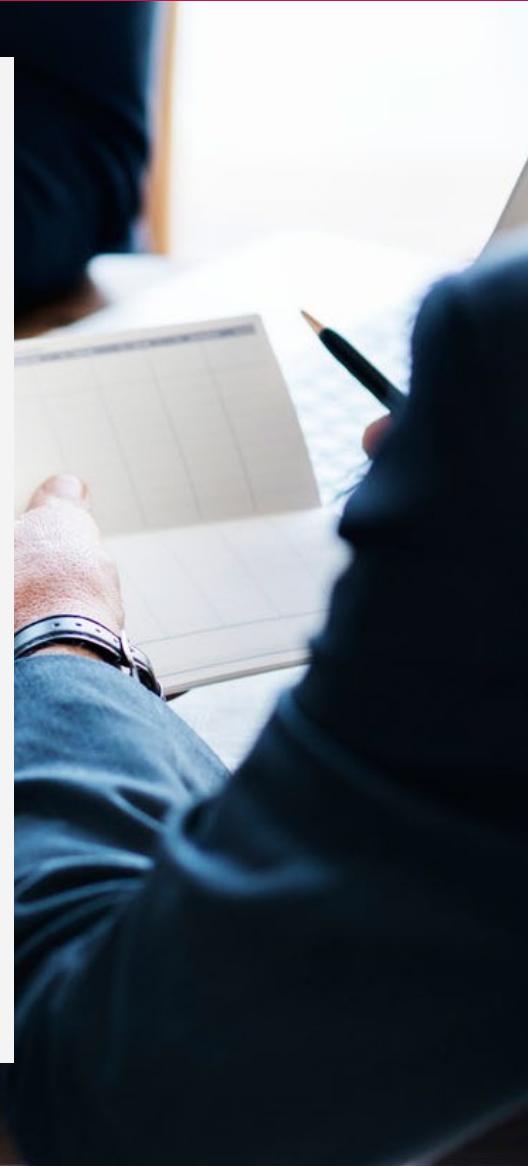
„Gewinnen“ bedeutet hier wie auch im Sport einen Wettstreit zu seinen Gunsten zu entscheiden: Tricks, Verzögerungen und Bluffs sind dabei absolut zulässige Verhandlungstechniken. Sie kennen in diesem Zusammenhang bestimmt den Satz: „Die cleverere Mannschaft hat das Spiel gewonnen!“

Trainingsinhalte ➔

Sicherer Umgang auch mit unfairen Verhandlungspartnern

Trainingsinhalte:

- ⊕ Psychologische Grundlagen der Verhandlung und neue Erkenntnisse aus der Gehirnforschung
- ⊕ Basics des Profiling einer Verhandlung, die Hauptarbeit beginnt viel früher
- ⊕ Profiling des eigenen Verhandlungsstils – wissen, wie ich ticke
- ⊕ Gezielte Vorbereitungstechnik
- ⊕ Umgang mit unfairen und provokativen Angriffen
- ⊕ Fragetechniken zur Steuerung der Verhandlung – ich halte das Heft in der Hand
- ⊕ Profiling der Verhandlungsphasen und Steuerung
- ⊕ Forderungen strategisch einbringen und sicher abschließen
- ⊕ Ziele und Interessen durchsetzen



Durch gezielte Übungen anhand von Praxisbeispielen werden die neu erlernten Fähigkeiten trainiert und können somit direkt im Alltag umgesetzt werden. Profiling-Frage-Kataloge sowie praktische Tipps für die Vorbereitung und Zielsetzung versetzen die Teilnehmer direkt in die Lage, sich professionell auf konkret anstehende Verhandlungen vorzubereiten.

Auf die richtige Einstellung und Vorbereitung kommt es an – erhalten Sie direkt Praxistipps für Ihre Umsetzung.

Melden Sie sich jetzt an und machen Sie sich Ihr eigenes Bild, was dieses Training für Sie bedeuten kann.

Gerne stellen wir Ihnen das Verhandlungstraining „Verhandlungen – jetzt extrem!“ persönlich vor.

Natürlich kostenlos und unverbindlich.



SALES

Anmeldung zum Verhandlungstraining: „Verhandlungen – jetzt extrem!“

INtem® Trainergruppe
Seßler & Partner GmbH
Mallaustraße 69-73
68219 Mannheim

Veranstaltungstermine

06.05.2019 | 07.05.2019 | 03.06.2019

Jeweils von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Veranstaltungsort

Dortmund

Der genaue Veranstaltungsort wird Ihnen rechtzeitig vorher bekannt gegeben.

Ihre Investition

Die Gebühr für das Training inkl. aller Teilnehmerunterlagen, Pausenverpflegung beträgt pro Person: 2.497,- € zzgl. MwSt. (2.971,43 € Brutto).

Frühbucherrabatt: 2.397,- € zzgl. MwSt. (2.852,43 € Brutto) bis zum 15.04.2019

Die Teilnahmegebühr wird in Rechnung gestellt und ist 20 Tage vor Trainingsbeginn fällig und ohne weitere Abzüge zahlbar.



Garantie:

Nach Eingang der Anmeldung haben Sie ein Widerrufsrecht von 14 Tagen. Innerhalb dieser Zeit können Sie die Trainingsteilnahme schriftlich per Brief/Mail/Fax absagen.

Ja, wir melden uns mit _____ Person/en an:

Teilnehmer

1. Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

2. Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Rechnungsstellung

Firma

Name

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Land

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, alle Informationen, AGB auf diesem Blatt sowie dem Flyer sorgfältig gelesen zu haben und melde mich verbindlich zu dem Training an.



Datum, Unterschrift

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Vertragsgestaltung

- 1.1. Der Abschluss von Verträgen zwischen Auftraggeber und INtem® über die beiderseitig zu erbringenden Leistungsanso- wie Änderungen und / oder Ergänzungen hierzu bedürfen der Schriftform.
- 1.2. Ergänzend gelten die abgedruckten Geschäftsbedingungen für Trainer. Sie sind wesentlicher Bestandteil des Vertrages.
- 1.3. Die vorliegenden Geschäftsbedingungen für Trainer haben Vorrang vor entgegenstehenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Auftraggebers.

Leistung des Auftragnehmers

- 2.1. Der Auftragnehmer erbringt seine Dienstleistung selbst, durch Angestellte und / oder freie Mitarbeiter.
- 2.2. Umfang, Form, Thematik und Ziel der Trainingsleistung werden in dem jeweiligen Vertrag zwischen Auftraggeber und Trainer im einzelnen festgelegt.
- 2.3. Der Auftragnehmer erbringt Leistungen insbesondere in Form von Trainingsseminaren, sowie der Vor- und Nachbereitung.
- 2.4. Eine Einzelbeurteilung von Teilnehmern widerspricht der Berufsethik freier Trainer und findet nicht statt.

Honorar und Kosten

- 3.1. Ein Tageshonorar wird je angefangenen Tag für Besprechungen, Analysen, Trainingsvorbereitungen und sonstiger Aufgaben, die gemeinsam mit dem Auftraggeber oder Dritten zu realisieren sind, vereinbart.
- 3.2. Für Seminare wird ein Tages- oder Pauschalhonorar vereinbart.
- 3.3. Für Seminare am Wochenende und / oder an gesetzlichen Feiertagen werden besondere Honorarvereinbarungen getroffen.
- 3.4. Reise- und Aufenthaltskosten werden je nach Vereinbarung gesondert berechnet.
- 3.5. Alle Leistungen gelten zuzügl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.
- 3.6. Die vereinbarten Honorare sowie bereits entstandene Kosten werden vor Durchführung der Dienstleistung in Rechnung gestellt. Honorare sind bei Trainingsbeginn sofort fällig und ohne Abzug zu zahlen. Entstandene und in Rechnung gestellte Kosten sind ohne Abzug sofort zahlbar.
- 3.8. Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrechte gegenüber fälligen Zahlungsansprüchen sind ausgeschlossen.

Sicherung der Leistungen

- 4.1. Der Auftraggeber erkennt das Urheberrecht des Auftragnehmers an den von diesem erstellten Werken (Trainingsunterlagen, usw.). Eine Vervielfältigung und / oder Verbreitung der vorgenannten Werke durch den Auftraggeber bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Auftragnehmers. Ein Mitschnitt auf Ton- oder Videobändern ist nicht gestattet.
- 4.2. Der Auftraggeber sichert zu, dass den von ihm für die Durchführung des Auftrages zur Verfügung gestellten Werken Urheber- und / oder sonstige Rechte nicht entgegenstehen.
- 4.3. Der Auftraggeber informiert den Trainer vor und während der vereinbarten Trainingsmaßnahme über sämtliche Umstände, die für die Vorbereitung und Durchführung des Auftrages von Bedeutung sind. Eine verantwortliche Kontaktperson wird vom Auftraggeber benannt.

- 4.4. Der Trainer verpflichtet sich zur Geheimhaltung sämtlicher geschäftlich relevanter Vorgänge, die ihm durch die Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber bekannt geworden sind.
- 4.5. Der Trainer ist berechtigt, seine Dienstleistung in der Folge auch Mitbewerbern des Auftraggebers anzubieten, sofern nichts anderes vereinbart wurde.
- 4.6. Kann ein Termin zur Erbringung der Leistung durch den Trainer wegen höherer Gewalt, Krankheit, Unfall oder sonstigen vom Trainer nicht zu vertretenden Umständen nicht eingehalten werden, ist der Trainer unter Ausschluss jeglicher Schadensersatzpflichten berechtigt, die Dienstleistungen an einem neu zu vereinbarenden Termin nachzuholen. Kann ein Termin vom Auftraggeber nicht wahrgenommen werden, Sollten einzelne Tage im aktuellen Kurs nicht wahrgenommen werden können, besteht die Möglichkeit, diese im Folgekurs nach zu holen. Das vom Trainer vorbereitete Material wird vom Auftraggeber im Rahmen der Bestimmungen der Ziff. 4.1. zur Verfügung gestellt.
- 4.7 Der Auftraggeber stellt die für das Training erforderlichen Räume zur Verfügung.

Allgemeine Bedingungen

- 5.1. Sollten einzelne Bestimmungen des zwischen den Parteien getroffenen Vertrages oder dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Trainer unwirksam sein oder werden, wird dadurch die Wirksamkeit der Bedingungen im übrigen nicht berührt. Die Parteien werden die Bedingungen alsdann mit einer wirksamen Ersatzregelung durchführen, die dem mit der weggefallenen Bestimmung verfolgten Zweck am nächsten kommt.
- 5.2. Für diese Bedingungen und seine Durchführung gilt ausschließlich deutsches Recht.
- 5.3. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Ansprüche aus dem mit diesen Geschäftsbedingungen für Trainer zusammenhängenden Vertrag und diesen Bedingungen ist der Sitz des Trainers, falls der Vertrag nicht ausdrücklich einen anderen Gerichtsstand bestimmt

Teilnahmebedingungen:

Jeder Teilnehmer erhält nach Eingang der Anmeldung eine Anmeldebestätigung sowie die Rechnung, welche bis 20 Tage vor Trainingsbeginn zu begleichen ist. Im Falle einer Absage des kompletten Trainings durch den Veranstalter wird die Gebühr in vollem Umfang zurückerstattet. Weitere Ansprüche gegen den Veranstalter sind ausgeschlossen. Für den Fall einer Absage durch den Teilnehmer bis spätestens 8 Wochen vor Trainingsbeginn werden bereits gezahlte Teilnahmegebühren voll zurückerstattet. Bei einer Absage durch den Teilnehmer 4 bis 8 Wochen vor Trainingsbeginn wird die Hälfte der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden oder es kann die Teilnahme in einem späteren Training erfolgen. Sollten einmal festgelegte Termine – höhere Gewalt ausgenommen – durch Verhinderung des Trainingsleiters nicht wahrgenommen werden können, behalten wir uns das Recht vor, einen kompetenten Vertreter zu stellen bzw. einen Ersatztermin zu vereinbaren. Der Veranstalter behält sich Programmänderungen vor. R+V Versicherung, Wiesbaden betriebs-/ berufshaftpflichtversichert. Geltungsbereich: Weltgeltung. Vertragspartner: INtem® Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mallaustraße 69 - 73, 68219 Mannheim