

Programm

**Fit in Selbstmanagement/-wirksamkeit: Überzeugende Gesprächsführung:
Erfolgreiches Verhandeln und wirksames Kommunizieren**

24.09.2020, EXPERTsuisse Campus, Zürich

Referent: Kai von Rappard

Thema

| | |
|---------------|---|
| 08.00 - 08.30 | <i>Begrüßungskaffee</i> |
| 08.30 - 10.15 | Willkommen, Einleitung, Programm Fallstudie Sauvignon |
| 10.15 - 10.35 | <i>Kaffeepause</i> |
| 10.35 - 12.30 | Mögliche Verhandlungsstile Harvard-Prinzip des erfolgreichen Verhandeln Verhandlungstricks und Verhandlungsjudo |
| 12.30 - 13.45 | <i>Mittagessen</i> |
| 13.45 - 15.15 | Interaktionsstile auf der Grundlage von DISG Die Bedeutung der Körpersprache |
| 15.15 - 15.35 | <i>Kaffeepause</i> |
| 15.35 - 17.00 | Einwandbehandlung Tipps & Tricks |
| 17.00 - 17.15 | Feedback, Abschluss |
