

Strategic negotiations in international business

Lead, discuss and get results

für Business people who speak English and work in a company with international customers, suppliers and/or team members

Termin(e) 28.09.2023 - 29.09.2023 in Chemnitz

Alternativtermin(e)
jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dozentin Svetti Jungmann

Thema

You have meetings which are directed to negotiate prices, requirements, deadlines and project processes. You sometimes feel lost in bringing across your point, guiding the negotiation to win-win and closing the deal.

In this training:

- You discover effective negotiations techniques
- By testing the techniques in simulated negotiation situations
- To master international, english-speaking negotiations with self-confidence

If you have fears of speaking English, we recommend our seminar "Lose fear of speaking English". For more information please contact us: kontakt@rkwcampus.de<<<

Anmeldung zum Seminar:

Strategic negotiations in international business

am 28.09.2023 - 29.09.2023 in Chemnitz (22-2445)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422

per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de

Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

.....

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

After this training you will:

- be self-confident in participating in english-speaking negotiations.
- know how to lead a negotiation to reach your goal.
- Implement effective discussions into your negotiations to get information people would not tell in planned meetings.
- develop your own comfortable, yet effective style of negotiations.
- Apply 9 techniques to use in real life conversations.
- Use your knowledge to have the upper hand in tricky conversations.
- enjoy taking action in important conversations.

“Negotiation is nothing more than communication with results.”- Chris Voss (FBI hostage negotiator)

Methodik

Interactive activities of the input, visualization of the theory, full day speaking English with trainer and participants, games, and simulations.

Inhalte

In this training you will:

- discover the difference between a simple discussion and effectful negotiation.
- comprehend how to set up a negotiation.
- learn 9 hands-on techniques to lead a negotiation (FBI negotiation methods).
- Create your personal style of negotiation.
- explore the possibilities of guided negotiations in your business surroundings.
- apply the techniques on simulated negotiation situations.
- master the effect of prepared and pointed negotiations.

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett	0351 8322-332
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **870.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.