

Pressemitteilung

Starnberg, den 1. Februar 2016

Höre gut zu, gebrauche sanfte Worte, wähle harte Argumente

Wer professionell win-win verhandelt und Rahmen-Verträge im Einkauf rechtssicher abschließt, sichert sein Standing als Führungskraft. Hier sind zwei Fortbildungen, die Karriere und Persönlichkeit formen und fördern.

Erfolgreiche Verhandlungen erfordern mehr als das Feilschen um Positionen. Die von Harvard lizenzierten Trainer Jochen Luksch und Urs Kohler trainieren mit Führungskräften, das professionelle Verhandeln nach dem Harvard-Konzept und erhalten stets Bestnoten für ihr Seminar.

Wer Einkaufs-Rahmenverträge verhandelt, benötigt strukturelle Kenntnisse, die die Konzeption, die Verhandlung und den Abschluss von Rahmenvereinbarungen sowie deren Durchführung und Controlling verbessern. Ziel des Seminars ist, bereits bei Vertragsgestaltung Auseinandersetzungen zu vermeiden – und Wege zum richtigen Umgang mit Störungen der Vertragsdurchführung zu vermitteln.

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept

21. + 22. April 2016 in München oder

23. + 24. Juni 2016 in Wien oder

22. + 23. September 2016 in Wiesbaden

www.management-forum.de/harvard-konzept

Einkaufs-Rahmenverträge

26. + 27. April 2016 in München oder

11. + 12. Juli 2016 in Frankfurt

www.management-forum.de/Rahmenvertraege

Kontakt: Yvonne Döbler, Tel.: 08151-27190, yvonne.doebler@management-forum.de

Seminaranmeldung: Elisabeth di Muro, elisabeth.dimuro@management-forum.de

Über uns

Management Forum Starnberg ist der inhabergeführte Anbieter von Fach- und Führungskräfte-Seminaren und Trainings. Das Unternehmen wurde 1995 von Gundula Schwan und Elke Wiedmaier in Starnberg gegründet. Aktuell konzeptionieren, planen und organisieren rund 20 MitarbeiterInnen Veranstaltungen, die in der DACH-Region durchgeführt werden. Ein Großteil der Mitarbeiter in verantwortlicher Position sind Frauen – auch in Teilzeit.