

Pressemitteilung



Starnberg, den 03. Januar 2018

Verhandlungstraining

Souverän win-win verhandeln

Wenn sich in Verhandlungen ein Partner als Verlierer fühlt, werden künftige Gespräche und die Zusammenarbeit nicht eben einfacher. Ziel ist deshalb der souveräne Interessenausgleich – für loyale Kunden und nachhaltige Ergebnisse. Mit dem „Offenen Verhandeln nach dem Harvard-Konzept“ wurde eine effiziente Verhandlungsstrategie entwickelt, die nachhaltig zum Erfolg führt.

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

5./6. Februar 2018 in Bad Homburg

24./25. April 2018 in Köln

28./29. Juni 2018 in München

www.management-forum.de/harvard

Bei Fragen zur Veranstaltung oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Frau Elisabeth di Muro, Tel: 08151-2719-0 oder per Mail bei info@management-forum.de