

Weiterbildungsangebot

Seminar: **Mit Industriepartnern erfolgreich verhandeln**

Datum: 11.07. und 12.07.2024

Uhrzeiten: 10:00-18.00 Uhr, 09:00-17.00 Uhr

Ort: HZDR Leipzig

Organisator: [HZDR Innovation GmbH](#)

Programm

1. Seminartag: 11.07.2024

10.00 – 10.45 Uhr	Begrüßung Ablauf des Seminars Einstimmungsrunde
10.45 – 11.15 Uhr	Die 5 Verhandlungsstrategien
11.15 – 11.30 Uhr	Vorbereitung einer Kompromiss-Verhandlung
11.30 – 11.50 Uhr	Pause
11.50 – 12.15 Uhr	Fallsammlung: Praxisfälle aus dem Kreis der Teilnehmer
12.15 – 13.00 Uhr	Vorbereitung der beiden ersten Praxissimulationen in Kleingruppen
13.00 – 14.00 Uhr	Mittagessen
14.00 – 15.00 Uhr	Praxissituation A mit Auswertung
15.00 – 15.30 Uhr	Verhandlungstechniken Kompromiss-Verhandlungsstrategie

Organisatorische Ansprechpartnerin:



Marika Brückner
Eventmanagerin

Tel.: +49 351 260 3564

E-Mail: events@hzdri.de

Weiterbildungsangebot

Seminar: **Mit Industriepartnern erfolgreich verhandeln**

Datum: 11.07. und 12.07.2024

Uhrzeiten: 10:00-18.00 Uhr, 09:00-17.00 Uhr

Ort: HZDR Leipzig

Organisator: [HZDR Innovation GmbH](#)

Programm

1. Seminartag: 11.07.2024 (Fortführung)

15.30 – 16.00 Uhr	Pause
16.00 – 16.30 Uhr	Psychologie von Preisverhandlungen, Schutz vor Einkäufertricks
16.30 – 17.30 Uhr	Praxissituation B mit Auswertung
17.30 – 18.00 Uhr	Win-Lose-Verhandlungsstrategie
18.00 Uhr	Ende des 1. Seminartages

Organisatorische Ansprechpartnerin:



Marika Brückner
Eventmanagerin

Tel.: +49 351 260 3564

E-Mail: events@hzdri.de

Weiterbildungsangebot

Seminar: **Mit Industriepartnern erfolgreich verhandeln**

Datum: 11.07. und 12.07.2024

Uhrzeiten: 10:00-18.00 Uhr, 09:00-17.00 Uhr

Ort: HZDR Leipzig

Organisator: [HZDR Innovation GmbH](#)

Programm

2. Seminartag: 12.07.2024

09.00 – 09.15 Uhr	Begrüßung, Überblick zum 2. Trainingstag
09.15 – 10.00 Uhr	X-Y-Übung
10.00 – 10.30 Uhr	Prinzipien der Win-Win-Verhandlungsstrategie
10.30 – 10.50 Uhr	Pause
10.50 – 11.30 Uhr	Übung: Interessen statt Positionen verhandeln
11.30 – 12.30 Uhr	Vorbereitung der Praxissimulation nach der Win-Win-Strategie
12.30 – 13.45 Uhr	Mittagessen
13.45 – 15.00 Uhr	Praxissituation C (Win-Win-Strategie) mit Auswertung
15.00 – 15.20 Uhr	Pause

Organisatorische Ansprechpartnerin:



Marika Brückner
Eventmanagerin

Tel.: +49 351 260 3564

E-Mail: events@hzdri.de

Weiterbildungsangebot

Seminar: **Mit Industriepartnern erfolgreich verhandeln**

Datum: 11.07. und 12.07.2024

Uhrzeiten: 10:00-18.00 Uhr, 09:00-17.00 Uhr

Ort: HZDR Leipzig

Organisator: [HZDR Innovation GmbH](#)

Programm

2. Seminartag: 12.07.2024 (Fortführung)

15.20 – 16.00 Uhr	Kommunikationstechniken für die Verhandlungsführung
16.00 – 16.40 Uhr	Themen aus den Teilnehmer-Erwartungen
16.40 – 16.45 Uhr	Umsetzung des Gelernten in die Praxis
16.45 – 17.00 Uhr	Feedback-Runde
17.00 Uhr	Abschluss des Trainings

Organisatorische Ansprechpartnerin:



Marika Brückner
Eventmanagerin

Tel.: +49 351 260 3564

E-Mail: events@hzdri.de