



Anke Kalonji Kabeya · Rechtsanwältin · Trainerin · Coach · Hypnotherapist (ABH)

Verhandlungstraining - mögliche Trainingsinhalte:

- Verhandlungsstile
- Zuhörtechniken
- Fragetechniken
- Emotionsmanagement
- Interessen
- Verhandlungstaktik
- Verhandlungspartner
- Verhandlungsgegenstand
- Motive
- Werte
- Harvard- Modell
- Mediation
- Konflikte in Verhandlungen
- Stocken oder Scheitern der Verhandlung
- Zeit und Ort für Verhandlungen
- Rollenverteilung in der Verhandlung
- Teilnehmer an den Verhandlungsgesprächen
- strategische Vorbereitungen
- Kommunikation zwischen den Verhandlungsterminen
- Informationsfluß bei Verhandlungen
- Umgang mit Stress
- Wahrnehmung und Kommunikation
- Bedürfnisse und Motive
- Interessen und Positionen
- Menschen und Probleme getrennt behandeln