

Englisch für Verhandlungen

INHALTE:

**Die 4 Hauptphasen von Verhandlungen:
Vorbereitung, Information, Verhandlung, Abschluss.**

Für die Vorbereitungsphase:

- Lernen Sie Schlüsselvokabeln und Konzepte für Verhandlungen
- Trainieren Sie Small Talk und Einführungen
- Verstehen der englischen Tagesordnung

Für die Informationsphase:

- Lernen Sie, wie Sie einen guten Start in die Verhandlung hinbekommen
- Verschiedene Fragetechniken trainieren
- Richtiges "aktives Zuhören" lernen

Für die Verhandlungsphase:

- Lernen Sie, wie Sie auf Schwierigkeiten reagieren, mit ihnen umgehen und sie lösen können
- Training von Gesprächstechniken für Verhandlungsführer
- Verstehen, wie man Situationen neu formuliert, um Knackpunkte zu lösen

Für die Abschlussphase:

- Lernen Sie, wie Sie eine Verhandlung zu einem positiven oder negativen Abschluss bringen
- Techniken zum Zusammenfassen und Feedback geben trainieren
- Verstehen, wie verschiedene Kulturen (US/UK/CHINA) an Verhandlungen herangehen

Teilnehmerzahl: bis 8 Personen

Dauer: 3x0,5 Tage

Termine:

14.06. (9.00 – 13.00Uhr)

21.06. (9.00 – 13.00Uhr)

28.06. (9.00 – 13.00Uhr)

Preis: 660,00€ Trainer:

David Preston



IHRE ZIELE:

- *Sie sind gut auf Verhandlungen in englischer Sprache vorbereitet*
- *Sie üben den Einsatz der für Verhandlungen erforderlichen Soft Skills.*
- *Sie können nun interkulturelle Situationen besser verstehen und damit umgehen.*
- *Sie bauen Ihre Nervosität ab und sind sicherer im Sprechen von Verhandlungsendglish.*

ZIELGRUPPE:

- *Minimum level of English: B1*

METHODEN:

Es gibt viel Zeit zum Lernen, Üben und Verbessern. Der Höhepunkt ist die Durchführung einer kurzen und einfachen Verhandlung in der letzten Sitzung.

Wir verfolgen den Ansatz des "Learning by doing" mit kurzen Inputs des Trainers und praktischen Übungen und persönliches Feedback in einer sicheren Umgebung.