

# LEISTUNGSANGEBOT

## STARK VERHANDELN

### Ihre Herausforderung

- Ob Sie wollen oder nicht, Sie verhandeln jeden Tag
  - mit einem wichtigen Geschäftspartner,  
z.B. über die Preise für das nächste Jahr.
  - mit einem Mitarbeiter,  
z.B. über dessen zukünftiges Gehalt
  - mit Ihrem Vorgesetzten,  
z.B. über IHR zukünftiges Gehalt.
- Verhandlungsgeschick ist Ihre Schlüsselfähigkeit zum Erfolg.
- Doch was tun Sie, wenn sich Ihr Partner stur stellt?  
Was, wenn Ihr Gegenüber seine Macht ausspielt?  
Ihr Kunde droht, sich einen anderen Anbieter zu suchen? Was können Sie tun, wenn Sie unfair behandelt werden? Wie können Sie überzeugend die eigenen Interessen vertreten, ohne die Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner aufs Spiel zu setzen?

### Unser Angebot

Sie lernen das „Harvard-Konzept“ des sachbezogenen Verhandeln kennen, das jenseits von Sieg oder Niederlage, einen Interessenausgleich anstrebt, der auf gegenseitiger Wertschätzung beruht. Zahlreiche Übungen und Experimente machen Ihnen das Vorgehen deutlich.

Sie sind zukünftig in der Lage, Strategien für schwierige und festgefahrene Verhandlungssituationen zu entwickeln.

Sie üben den Umgang mit unfairen Angriffen.

Wir beraten Sie im Umgang mit aktuellen Verhandlungssituationen und unterstützen Sie dabei, die nächsten Verhandlungen zielorientiert anzugehen.

#### **Ihr Ansprechpartner:**

Joachim Hampel  
JANUS GmbH & Co. KG  
Mühlenweg 1  
85653 Aying  
Tel: 08095/8 73 38-0  
Telefax: 08095/8 73 38-10  
joachim.hampel@janusteam.de  
www.janusteam.de

**Schlagfertig über der Gürtellinie**