

International Business Negotiations

**Termine 2020:**

20. Februar
10. Dezember
9:30 - 16:30 Uhr

**Teilnehmerzahl:**

Maximal 6

**Schulungsort:**

com·be·nations Schulungs-
raum, Heidelberg
Auch als Inhoustraining!

**Teilnahmegebühr:**

540 EUR + MwSt.
inkl. Mittagessen
und Dokumentation

**Seminarsprache:**

Englisch

**Trainerin:**

Alice Müller



1-tägiges Seminar

Um die Kluft zwischen Ihnen und Ihren Verhandlungspartnern zu schließen, benötigen Sie vor allem einen guten Wortschatz. Lernen Sie, mit welchen sprachlichen Möglichkeiten Sie Ihre Gesprächspartner diplomatisch überzeugen können. In diesem Seminar erhalten Sie die sprachlichen Mittel, um flexibler reagieren zu können und das Vertrauen Ihrer Verhandlungspartner durch ein gutes Gespräch zu gewinnen.

Zielsetzung

Das Seminar gibt Ihnen Sicherheit in englischsprachigen Verhandlungsgesprächen. Mit sprachlichem Geschick können Sie selbst kulturelle Grenzen überbrücken. In simulierten Verhandlungsgesprächen üben Sie mit anderen Teilnehmern komplette Szenarien von Vorbereitungsgesprächen bis zum Vertragsabschluss. So sind Sie für kommende Verhandlungen bestmöglich aufgestellt.

Inhalte

- » Cultural awareness in international business
- » Specific language for meetings and negotiations
- » Tools and techniques to persuade and convince in negotiations
- » How to deal with conflict
- » Golden rules for negotiating
- » Gain confidence in your global meetings

Trainerin

Alice Müller, professional trainer for Business English communication skills

- » CLTC certificate
- » Train the Trainer certificate
- » Coach for intercultural training