



Virtual Classroom

## Verhandeln nach dem Harvard Konzept

### Win-win-Situationen erkennen, beste Alternativen finden

TeilnehmerInnen lernen in diesem Online-Training die 4 Prinzipien des Harvard-Modells kennen und verstehen, in welcher Phase von Verhandlungen bestmögliche Alternativen gefunden werden und woran Verhandlungen scheitern.

**Buchungsnummer**

31494

**Lerndauer**

zweimal je 3 Stunden

**Preis**

Individuell auf Anfrage

**Lernziele**

Die TeilnehmerInnen ...

- ✓ kennen die 4 Prinzipien des Harvard-Modells
- ✓ verstehen Wirkungsmechanismen in Verhandlungen in Bezug auf Konfliktpotenzial
- ✓ gewinnen Sicherheit in Verhandlungssituationen
- ✓ können ihre eigenen Fallbeispiele mitbringen und besprechen

**Inhalte**

- 4 Prinzipien des Harvard-Modells
- Phasen von Verhandlungen
- Konflikte klären in Verhandlungen
- beste Alternativen finden



Infos im Web  
[www.haufe-akademie.de/inhouse](http://www.haufe-akademie.de/inhouse)



Lassen Sie sich beraten  
Tel. +49 761 595339-11 · [inhouse@haufe-akademie.de](mailto:inhouse@haufe-akademie.de)