

35010 Seminarreihe Intensivtraining - Gute Budgetverhandlungen; exzellent geführt!

Zielgruppe	Entscheider (Behördenleitung) zur Haushaltsstrategie insgesamt, Kammereileitende und -mitarbeitende, Führungskräfte in der Kommunalverwaltung, Verantwortliche für die Mittelbewirtschaftung und Budgetverhandlungen
Ihr Nutzen	<p>Behördenvertreter verhandeln ständig und oft geht es ums Geld: Haushaltsplanberatungen in Verwaltung und Gremien, Verhandlungen über Vertragserfüllung und Mängelgewährleistung in der Beschaffung und im Bauwesen, Grundstückskaufverträge, Verhandlungen als Kostenträger oder mit Kostenträgern im Sozialbereich und, und, und</p> <p>Sie führen Verhandlungen künftig mit sehr guten finanziellen Ergebnissen</p> <ul style="list-style-type: none"> - souverän und überlegen, vor allem bei schwierigen Verhandlungspartnern - hart in der Sache, weich zur Person - trotz wenig Aufwand optimal vorbereitet - strategisch mit einer guten Antwort für jede Überraschung - sensibel im Erkennen von Manipulationen <p>Ihr Unterbewusstsein lernt zu erspüren, wie der Verhandlungspartner tickt. Dadurch werden zwischenmenschliche Störfaktoren eliminiert und die Verhandlung konzentriert sich auf die Sache.</p> <p>Ihre Behörde erhält einen Verhandlungsexperten, der zu jedem wichtigen Gespräch bei Bedarf hinzugezogen werden kann - ein in Zeiten knapper Kassen fast unbezahlbar guter Vorteil.</p>
Inhalt	<p>Völlig anders als bei Tageslehrgängen, deren Inhalt man oft schnell wieder vergessen hat:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sie verinnerlichen die meisten Inhalte in Ihre unterbewusste Kompetenz. - Für alles andere bekommen Sie Checklisten, die Sie - einmal im Seminar verstanden - vor wichtigen Verhandlungen in kürzester Zeit durchgehen können. - Sie erhalten das Know-How der wichtigsten Erkenntnisquellen: - Neurolinguistische Programmierung - Harvard-Konzept - Juristisches Verhandeln nach Vorbild des Anglo-Amerikanischen Rechtskreises - Best of: Sprachmuster und Strategien des Verkaufstrainings <p>Das wird erreicht durch 8 aufeinander aufbauende Seminartage im Abstand von 1-2 Monaten, so dass zwischen den Terminen so lange geübt werden kann, bis alles automatisch läuft.</p>
Abschluss	Teilnahmebestätigung
Termin	Bitte senden Sie uns Ihre Voranmeldung, Seminartermine werden vereinbart, sobald genügend Interessenten vorhanden sind.
Dauer	8 Tag(e) (64 Unterrichtsstunden)
Ort	Weimar

Dozent	Frank Schmitt
Gebühr	1600,00 € für Mitglieder 1920,00 € für Nichtmitglieder Sofern das Gebührenaufkommen eines Seminars die tatsächlich mit der Durchführung verbundenen Kosten nicht deckt, können kostendeckende Gebühren im Einzelfall festgesetzt werden.
Anmeldeschluss	bis 14 Tage vor Lehrgangsbeginn
Organisation	Viktoria Seidl 03643 207-124