



## InPlanung - Verhandeln mit MehrWert

### Interessensbasierte Strategien nach Harvard

Datum 16.05.2022

---

Veranstalter Wirtschaftsservice

---

Beginn 09:00

---

Ende 10:00

---

Veranstaltungstyp Webinar

---

Ansprechpartner

---

#### Erreichen Sie bei anderen das, was Sie wollen?

- Stärken und Herausforderungen der Verhandlungskompetenz
- Erzielen nachhaltiger Win-Win-Situationen
- Was ist ein gutes Ergebnis?
- Grundlagen des sachbezogenen Verhandeln
- Sach- und Beziehungsebene unterscheiden, Probleme und Menschen getrennt behandeln
- Im Mittelpunkt: zentrale Interessen statt starrer Positionen
- Ideenentwicklung und Entscheidungsfindung
- Ergebnisse nach objektiven Standards definieren
- Messbare Ergebnisse, die besser als jede Alternative sind

#### Vortragende: Mag. Edith Oberreiter

Seit 2013 Partnerin FREIRAUM Kommunikation (Daniela Zeller, Wien)

Seit 2007 ständige Lektorin an der Donau Universität Krems und FH Wien

1997 Gründung der Werbeagentur obecom

Training und Beratung in allen Bereichen der Kommunikation; Spezialgebiete: Verhandlungsführung, Konfliktmanagement und Führungsfragen.



#### Berufliche Stationen

- AWD Gesellschaft für Wirtschaftsberatung: Pressesprecherin und Abteilungsleiterin für Marketing sowie für Produktmanagement Versicherungen
- Quelle Versicherungen: Pressesprecherin und Leitung Direct Marketing
- Quelle AG: Pressesprecherin für Versand, Kaufhäuser und alle Tochtergesellschaften
- Peugeot Talbot Austria Wien: Pressesprecherin

Hinweis: Das Webseminar wird für interne Zwecke aufgezeichnet.

[› Zur Veranstaltung anmelden](#)

Termin exportieren

---

## Das könnte Sie auch interessieren

[› Pneumatikkurs met 2022](#)

[› Faszienkurs 2022](#)

---