



Verhandeln mit MehrWert

Interessensbasierte Strategien nach Harvard

Datum 07.02.2022

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 aufgezichnet.

[› Zur Veranstaltung anmelden](#)

Termin exportieren

Das könnte Sie auch interessieren

› Global Creative Technology Design Awards Shanghai 2021

Bewerbung steht österreichischen Creative Tech-Unternehmen kostenlos offen

› Metalle und Bergbau

Chancen und Möglichkeiten im Bereich Metalle & Bergbau
