

Verhandeln nach Harvard - mit Herz und Verstand

Managen Sie hochkochende Emotionen

Inhalt und Termine dieses Workshops

Klicken Sie auf den gewünschten Termin, um sich anzumelden:

Neuer Termin folgt in Kürze.

Wenn Emotionen zum Verhandlungsmittelpunkt werden, binden diese eigene und fremde Ressourcen. Der bewusste Umgang mit den eigenen Gefühlen und Stressreaktionen und denen der anderen Verhandlungspartnern kann den Verhandlungserfolg entscheidend beeinflussen.

Im Fokus dieses Workshops stehen spannende Methoden der Diagnostik, Konfliktlösung und auch Kommunikationstechniken zur Deeskalation.

Sie lernen die Bedeutung von Emotionen in Verhandlungen sowie die sechs emotionalen Grundbedürfnisse des Menschen kennen und trainieren konkrete Situationen, um hochkochende Emotionen zu managen.

„Hier ist mein Geheimnis, es ist ganz einfach: Man sieht nur mit dem Herzen gut, das Wesentliche ist für die Augen unsichtbar“ Antoine de Saint-Exupéry, Der Kleine Prinz

Vortragende: Mag. Edith Oberreiter



© MB AGENCY 06, 2016

- 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

Veranstaltungsort

Wirtschaftskammer Wien
Straße der Wiener Wirtschaft 1
1020 Wien

› zurück zur Workshop-Übersicht