



SEMINARPROGRAMM KOMMUNIKATIONSTRAINING

■ NEGOTIATIONS in English

Zielgruppe: Alle, die in Englisch an Verhandlungen teilnehmen, intern mit Kollegen oder extern mit z.B. Kunden, und ihre sprachliche Kompetenz und Effektivität steigern möchten.
Voraussetzung für die Teilnahme ist der CEF - Level B2

Das Programm: Eifert. Kommunikations - Seminare sind effizient und beruflich für die Praxis orientiert.
Dafür garantieren qualifizierte und erfahrene muttersprachliche Trainer.

Kursinhalte: By the end of the seminar the participant should be able to:

- Chair a negotiation
- **Express opinions appropriately**
- Agree and disagree tactfully
- Recognise and deal with a wide range of tactics that may be used by the other party
- Make concessions when necessary
- Adopt assertive behaviour and language when necessary
- Handle conflict within the negotiation

Methode: Trainer Input und Gruppendiskussion
Schriftliche Kursmaterialien für jeden Teilnehmer
Video-Aufnahmen von Verhandlungen im Rollenspiel mit nachfolgendem Feedback durch den Trainer bzw. Diskussion und
Analyse von Videoaufnahmen bei „Echt“- Verhandlungen.

Die Teilnehmer werden gebeten, einen spezifischen Verhandlungsgegenstand vorzubereiten und diesen in der Gruppe darstellen und vertreten zu können.

2 – oder 3 – tägliches Seminar mit maximal 8 Teilnehmern. Preis auf Anfrage.

■ Eifert. Sprachen. [Seminare](#). Coaching.