

● Verhandlungstraining nach dem Harvard-Prinzip

In diesem zweitägigen Seminar lernen Sie und Ihre Mitarbeitenden sicher und fair verhandeln, ganz nach dem Harvard-Konzept.

Sie erkennen und reflektieren ihren eigenen Verhandlungsstil und werden sich ihrer Einstellung als Verhandlungspartner/-in bewusst. Mittels Beobachtungen und Rollenspielen lernen Sie auch mit schwierigen Verhandlungspartnern umzugehen. Emotionen und Konflikte werden ihnen nach dem Seminar kein Kopfzerbrechen mehr bereiten.

● Über Coverdale

Markus Abgottspon ist seit mehr als 20 Jahren ein sehr erfahrener Coach und Workshopmoderator von der Beratungsfirma Coverdale. Eines seiner Kerngebiete bei Firmenseminaren sind Workshops auf der Basis von Harvard-Konzepten. Weitere Informationen über Markus Abgottspon und Coverdale finden Sie [hier](#).



● Das müssen Sie zu diesem Angebot wissen:

- Dauer des Seminars: 2 Tage, durchführbar als einzelne Tage oder am Stück
- Gruppengrösse maximal 12 Personen
- Ein Follow-Up Tag nach 2-3 Monaten hilft die Kursziele nachhaltig zu festigen
- Durchführung in deutscher Sprache

● Preise

- Seminarkosten: ab Fr. 2600.00 (pro Gruppe, ohne Follow-up Tag)
- Raummiete und Verpflegung für gesamte Kursdauer - mit Schlussapéro am 2. Tag: Fr. 239.00 (pro Person)

Nutzen Sie auch die Möglichkeit und übernachten Sie mit Ihrer Gruppe im hauseigenen Hotel vom Coop Tagungszentrum. Mit einem auf Sie abgestimmten Abendessen und interessanten Gesprächen wird Ihr Seminar zum nachhaltigen Erfolg.

● Weitere Seminarangebote von Markus Abgottspon

- Konstruktive Gesprächsführung nach dem Harvard-Prinzip ([Link](#))

● **Informationen und Buchung**

Sind Sie an diesem Seminar interessiert? Das Team vom Coop Tagungszentrum berät Sie kompetent und macht Ihre Wünsche möglich.

Coop Tagungszentrum
Seminarstrasse 12-22
4132 Muttenz
Tel. 061 466 11 11
Tagungszentrum@coop.ch

