



**Prof. Dr. Jack Nasher:
Wie Sie bekommen, was
Sie wirklich wollen**

**Effektive Verhandlungstechniken - Weshalb alle Macht
von Ihnen ausgeht - Durchschauen Sie Ihr Gegenüber**

**Austauschen.
Vernetzen.
Lernen.**

Entscheiden Sie Verhandlungen künftig für sich!

Das Seminar basiert auf den Methoden von Prof. Dr. Jack Nasher, Autor des Weltbestsellers «Deal»! Sie lernen erprobte Verhandlungstechniken und Methoden erfolgreicher Verhandlungsführung kennen. Sie erfahren, wie Sie typische Fehler vermeiden und wie Sie Ihre Ziele definieren und erreichen.

Spannende Informationen und packende Simulationen machen das Seminar lehrreich und unterhaltsam zugleich. Sie benötigen keinerlei Vorkenntnisse und verlassen es mit Fähigkeiten, die Sie sofort umsetzen können.

Werden Sie zum Spielführer und entscheiden Sie Verhandlungen für sich!

Referent



Prof. Dr. Jack Nasher
geboren 1979, studierte und lehrte er an der Universität Oxford und wurde 2010 einer der jüngsten bayerischen Hochschulprofessoren. An der Munich Business School bekleidet er den Lehrstuhl für Leadership & Organizational Behavior.

Nach der Schulzeit in Deutschland, Frankreich und den USA folgte das Jurastudium, das er mit Prädikats-examen in Frankfurt/Main abschloss. Parallel studierte er Philosophie und Psychologie, Research Associate of Holywell Manor am Balliol College, Universität Oxford. Zudem absolvierte er den Master in Management an der Saïd Business School der Universität Oxford. Mit 26 Jahren erhielt er die Promotion am Sir Karl Popper Institut für Wissenschaftstheorie in Wien zum Doktor der Philosophie.

Menschen lesen und beeinflussen – das ist die Expertise von Jack Nasher. Er gehört zu den gefragtesten Vortragenden und Trainern im deutschsprachigen Raum. Seine Bücher wurden in mehr als einem halben Dutzend Ländern zu Bestsellern – von Österreich bis China. Mehr als 100 TV- und Radiosendungen berichteten über seine Arbeit.

Themenschwerpunkte

- Die Macht: Weshalb alle Macht von Ihnen ausgeht
- Die Kommunikation: Wie Sie Widerstand durchbrechen und Antworten bekommen
- Die Interessen: Warum Kompromisse schlecht sind
- Die Tricks: Den wahrgenommenen Wert Ihres Entgegenkommens erhöhen
- Der Abschluss: Die Kunst, eine «goldene Brücke» zu bauen
- Gefühle und Gedanken lesen: Wie Sie in jedem Gespräch an die Wahrheit gelangen

Nutzen

- Sie lernen, Verhandlungspartner und deren Motive gründlich zu analysieren und entsprechend darauf zu reagieren.
- Sie erfahren die Grundsätze einer wirksamen Verhandlung und erarbeiten sich ein strukturiertes Vorgehen.
- Sie erfahren, wie Sie mit den passenden Argumenten in der richtigen Reihenfolge Ihr Ziel erreichen.
- Sie erkennen Chancen und Möglichkeiten in schwierigen Verhandlungen und erlangen Macht statt Ohnmacht.

Teilnehmer

Führungskräfte aus allen Ebenen und Bereichen, welche Ihr Verhandlungsgeschick optimieren und in den täglichen Verhandlungen Ihre Ziele erreichen wollen.

Arbeitsmethode

Spannende Informationen und packende Simulationen machen das Seminar lehrreich und unterhaltsam zugleich. Sie benötigen keinerlei Vorkenntnisse und verlassen es mit Fähigkeiten, die Sie sofort umsetzen können.

Weitere Informationen zur Veranstaltung

 www.zfu.ch/go/jna

**Jetzt
anmelden**

www.zfu.ch/go/jna

**Prof. Dr. Jack Nasher:
Wie Sie bekommen,
was Sie wirklich wollen!**
Preis: CHF 2980.–

**05.12.–06.12.2019 in Feusisberg am Zürichsee,
Panorama Resort & Spa******

Tag 1 9.30–17.30 Uhr

Tag 2 9.00–17.00 Uhr

Kontakt und Beratung

Customer Care Center
Tel. +41 44 722 85 00
anfragen@zfu.ch

Allgemeines

Im Preis inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Verpflegung und Testat.

Ab dem 2. Teilnehmer derselben Firma 10 % Rabatt.

ZfU-AGBs

www.zfu.ch/informationen/agb

**Top-Seminare:
Für Ihren beruflichen
und persönlichen
Vorsprung.**