



Effective Negotiations for Better Business (D21)

Zielsetzung	Die Fähigkeit, Verhandlungen in englischer Sprache zu führen, ist in vielen Fällen unverzichtbar und häufig ein wichtiger Erfolgsfaktor. Dieses Seminar verbessert Ihre Kompetenz für erfolgreiche internationale Business-Verhandlungen in englischer Sprache und setzt Sie in die Lage, die Besonderheiten interkultureller Verhandlungssituationen zu erfassen und nutzen zu können. Unter Verwendung des fachsprachlichen Instrumentariums werden wirksame Strategien erfolgreicher Verhandlungsführung in englischer Sprache trainiert.
Zielgruppe	Alle, die Geschäftsverhandlungen in englischer Sprache führen
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Win-win and min-max, a short introduction to the theory of negotiations• The psychology of negotiations• Word power for negotiations in English• How culture affects the way people reach agreements• Difficult negotiations
Referent	David Simmonds , MBA, BA (Hons), Cert TEFL has over twenty years experience of business English education, coupled with a strong academic background and excellent training skills; his focus is on providing training that meets the needs of industry.
Seminarleitung	IWW
Ort	Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft University of Applied Sciences
Anmeldung und weitere Informationen	Frauke Höfler, Tel. 0721/925-2812 oder iww@hs-karlsruhe.de