

Martha Mustermann

hat am Online-Kurs

Verhandlungstechniken - Negotiation 4.0

teilgenommen und diesen im Learning Management System per Selbststudium erfolgreich abgeschlossen.
Der Lehrplan des Kurses beinhaltete folgende Themenschwerpunkte:

- Einführung in die Verhandlung 4.0
- Psychologische Grundlagen der Verhandlung: Motivation, Wahrnehmung und Emotionen
- Verhandlungsstrategien und Taktiken
- Verhandlung unter Unsicherheit und in Krisen
- Erfolgsbewertung und Optimierung der Verhandlungsergebnisse
- Psychologische Hebel in Verhandlungen
- Strategische Verhandlungsführung
- Fallstudie: Berufliches Verhandlungsthema

Palling, den
04.11.2024



Studienleitung



54b-34-02

