

## Frei und flexibel: Warum Sie von Online-Workshops besonders profitieren können

**Ihre Zeiteinteilung hat Vorrang.** Denn feste Seminarzeiten gibt's bei uns nicht. Sie arbeiten mit, wann's Ihnen passt - zwischendurch im Büro, hin und wieder eine Lektion in der Pause oder lieber am Wochenende. – Sie haben die Wahl.

**Preisgünstig weiterbilden.** Die Seminarkosten fallen in der Regel erheblich niedriger aus als bei Präsenzseminaren. Den aufwendigen Ortswechsel mit Reise- und Unterbringungskosten können Sie sich außerdem gleich ganz sparen. Denn wir lassen Sie da, wo Sie hingehören: in Ihrem beruflichen und privaten Umfeld.

**Mehr Zeit zum Nachhaken.** Obwohl Sie vergleichbar wenig bezahlen, dauert ein Online-Seminar gewöhnlich viel länger als eine Präsenzveranstaltung. Das gibt Ihnen immer wieder Gelegenheit, auftretende Fragen direkt während des Online-Seminars zu klären. Statt Praxisschock nach Ende eines Präsenz-Seminars bieten wir das Aha-Erlebnis im ausgedehnten Lernprozess.

**Arbeitsmaterialien mit Hintergrund.** Bei den ausgedehnten Online-Workshops werden Sie schon während des Seminars mit schriftlichen Hintergründen und Fragestellungen versorgt, die Sie bei Bedarf direkt angehen können, die Sie aber auch erst einmal in Ruhe überdenken können.

**Ihr interaktiver Schutzraum.** Ganz dabei und doch nur virtuell anwesend – das macht es leichter, auch die Themen anzusprechen, die Sie vis-a-vis vielleicht eher umgehen würden. Und niemand erwartet von Ihnen einen Beitrag auf Knopfdruck. Durch die längere Laufzeit des Online-Workshops können persönliche Grenzen und Distanzen zudem nach und nach erfolgreicher überwunden werden.

## Erfolgreiches Verhandeln zu Hause lernen - im Online-Seminar „Gut aufgestellt und erfolgreich Verhandeln“

Möchten Sie in Verhandlungen clever argumentieren, zielsicher vorgehen und souverän mit Persönlichkeit überzeugen? Das können Sie im Online-Seminar zu Hause lernen!

Sind Sie immer wieder gefordert, im beruflichen oder im privaten Alltag, in Verhandlungen und schwierigen Gesprächen Lösungen zu finden?

Müssen Sie nahezu täglich mit Mitarbeitern, Kollegen, Kunden, Geschäftspartnern und in der Familie verhandeln, um sich über knapper werdende Ressourcen zu einigen, um sich über die Auswirkungen des Umgangs mit immer weniger Zeit auseinanderzusetzen oder um verschiedene Standpunkte auszuloten?

Wie Sie in Verhandlungen vorgehen können um erfolgreich zu sein, das können Sie im Online-Seminar mit Monika Heilmann „Gut aufgestellt und erfolgreich Verhandeln“ lernen. Kompetent in Verhandlungen zu sein gehört zu den Schlüsselqualifikationen von Führungskräften. Es ist eine Kunst und eine wichtige Managementfähigkeit, Verhandlungsergebnisse zu erzielen, mit denen alle Beteiligten zufrieden sind. Gegenseitiges Geben und Nehmen muss in Verhandlungen geschickt und auf die gegenseitigen Interessen bezogen ausgetragen werden.

Das Online-Seminar macht's möglich. Hier tauschen Sie sich über das Internet mit den übrigen Teilnehmern und Ihrer Seminarleiterin über Kompetenzen und Fähigkeiten in Verhandlungen aus, empfangen Lernmaterialien, verschicken Lösungsvorschläge und diskutieren Ihre Ergebnisse wechselseitig im zeitversetzten Austausch – ohne feste Seminarzeiten, wann und wo es für Sie gerade günstig ist. Und obwohl Sie vergleichbar wenig bezahlen, dauert der Online-Workshop länger als ein Präsenzseminar.

Das gibt immer wieder Gelegenheit, auftretende Fragen direkt während des Online-Seminars zu klären. Und noch ein Vorteil: Ganz dabei und doch nur virtuell anwesend - das macht es für Sie leichter, auch die Themen anzusprechen und Fragen zu stellen, die Sie face to face möglicherweise umgehen würden.

Das Online-Seminar finden Sie in der Rubrik „Beruf und Karriere“ im Workshop-Portal der Firma tempus [www.workshops365.de](http://www.workshops365.de)

Verhandlungen scheitern oft deshalb, weil sich die Gesprächspartner nicht auf eine Lösung bzw. ein Ergebnis einigen können. Voraus geht eine mangelhafte Vorbereitung auf die Verhandlung, was die Inhalte, die Ziele und das „Sich-Einstimmen“ auf den Verhandlungspartner betrifft. Eine unzureichende Gesprächsführung und das Entstehen von negativen Stimmungen kommen hinzu.

Jedoch: Gute Verhandlungsergebnisse erfordern professionelles Verhandlungsgeschick. Die richtigen Verhandlungstechniken entscheiden oftmals darüber, ob eine Verhandlung erfolgreich ist und die Beteiligten mit dem Ergebnis zufrieden sind.

Unternehmen können ihre Erfolge steigern und ihren Umsatz erhöhen, wenn sie dafür sorgen, dass Mitarbeiter und Führungskräfte Kenntnisse und Fähigkeiten für eine konstruktive und effektive Verhandlungsführung erhalten.

Die für Sie wichtigsten Punkte, um zufrieden und erfolgreich zu verhandeln, lernen sie im Online-Workshop:

- Eine zielgerichtete Vorbereitung,
- das eigene Stressmanagement kennen lernen,
- Fragetechniken einzusetzen,
- Interessen des Gesprächspartners herauszufinden,
- kreative Ideen für die Lösung zu entwickeln,
- Ihre wichtigsten Argumente überzeugend darzustellen,
- mit Einwänden umgehen zu können,
- wertschätzend vorzugehen.

**Monika Heilmann**, Managementtrainerin, Coach und Wirtschafts-Mediatorin  
**COWIMO -Konfliktlösungen**

Nelkenstr. 1/1  
70771 Leinfelden bei Stuttgart  
Tel.: 0711/ 440 94 10;  
E-Mail: [info@cowimo.de](mailto:info@cowimo.de)  
[www.cowimo.de](http://www.cowimo.de)

Rhetorik, Konflikte lösen, erfolgreich Verhandeln, Gesprächsführung, Wirtschafts-Mediation, Führungs-Coaching

Seminare, Coaching, Vorträge, Workshops -  
COWIMO-Konfliktlösungen

COWIMO-Konfliktlösungen bietet Unternehmen und Einzelpersonen Coaching und Beratung zu den Themen:

Rhetorik, Gesprächsführung, Verhandlungstechniken, Konfliktmanagement, Konfliktlösung, Persönlichkeitsentwicklung, Selbstsicheres Auftreten, Berufs-Coaching, Führungs-Coaching, Persönlichkeits-Coaching, Unternehmens-Coaching. Zu diesen Themen bietet Monika Heilmann von COWIMO Seminare, Trainings, Coaching, Vorträge, Workshops, Beratung.