

Crashkurs **Erfolgreich verhandeln**



Zwei Online-Abendtermine 18–20 Uhr
Mo. & Do., **4. & 7.10.2021**, + Einführungsvideo,
Verhandlungsrollenspiel und Kursbuch.

**Vergünstigte Konditionen für Mitglieder
von Netzwerkorganisationen!**

Verhandlungstechnik wird kaum an Schulen und Universitäten gelehrt. Das ist unglaublich, wenn man bedenkt, wie wichtig es für unser tägliches Leben und unseren geschäftlichen und beruflichen Erfolg ist.

Verhandeln ist kein Talent, Verhandeln kann man lernen.

Wir erzielen schnelle Lernerfolge durch bewährte und anerkannte Methoden in Kombination mit praxisnahen und fordernden Übungen und Rollenspielen. Anders gesagt: Unsere Teilnehmer:innen bekommen von uns solides Werkzeug, das sie umgehend praktisch erproben können.

Die primären Zielgruppen unserer Seminare sind Geschäftsführung, Vertrieb, Einkauf, Management, Marketing, Personalwesen, Buchhaltung und Controlling.

Wir versetzen Sie in die Lage

- bessere Abschlüsse und Verträge auszuhandeln
- Verkaufsergebnisse zu steigern
- Beschaffungskosten zu senken
- souverän mit Gesprächspartnern umzugehen
- Beziehungen zu verbessern
- Ihre Verhandlungsposition zu stärken.

max57® GmbH Negotiation Experts · Fallmerayerstraße 25 · 80796 München · +49-89-54781371 · info@max57.de · Angebot freibleibend
Vertreten durch Geschäftsführer Dipl.-Ing. Herbert Utz · Steuernummer 143/160/30867 · AG München · HRB 217696

Ihr Trainer: Herbert Utz ist Gründer und Inhaber von max57.

Er führt seit vielen Jahren Verhandlungstrainings für mittlere und große Firmen in Asien, Nordamerika und Europa durch. Dazu gehören unter anderem General Motors, Cisco, Meritor und Acision. Daneben veranstaltet er offene Seminare für Fachkräfte, Manager und Unternehmer und ist Lehrbeauftragter für Verhandlungstechnik des Ethikzentrums der Universität Jena.



Herbert Utz war 25 Jahre Inhaber und Geschäftsführer zweier Verlage mit mehr als 5000 veröffentlichten Titeln. Er ist Diplomingenieur (TU) für Luft- und Raumfahrt und war als Berater und wissenschaftlicher Mitarbeiter u.a. für die TU München, MAN Technologie und bei der NASA tätig. Seine Ausbildung als Verhandlungstrainer und -berater erhielt er in den USA durch frühere Dozenten der Harvard Law School und des Harvard Program on Negotiation.

Anmeldung

Per Post an max57 GmbH, Fallmerayerstr. 25, 80796 München oder als Foto per Mail an info@max57.

Erfolgreich verhandeln, 4. & 7.10.2021, 18–20 Uhr

Online per Zoom, Sie erhalten zur Vorbereitung zwei Videos, das Kursbuch und ein Quiz (ca. 1,5 Std. in freier Einteilung) und werden zwischen dem 4. und 7.10 ein Verhandlungs-Rollenspiel durchführen (ca. 2 Std. in freier Einteilung).

240,- Euro zzgl. 19 % MwSt. (285,60 Euro brutto).

Sonderpreis bitte ggf. ankreuzen:

140,- Euro zzgl. 19 % MwSt. Teilnehmer:in ist Mitglied einer Netzwerkorganisation (z.B. Rotary, Zonta, BNI, W.I.N.) und zwar:

.....
Gilt auch für Mitarbeiter:innen von Mitgliedern.

Teilnehmer:in:
E-Mail:
Telefonnummer:
Rechnungsadresse:
Name:
Firma:
Straße, Hausnummer:
PLZ, Ort, Land:
Ort, Datum
Unterschrift

Es gelten die AGB und Teilnahmebedingungen der max57 GmbH (vollständig unter www.max57.de), Auszug:

Teilnehmergebühr: Die Teilnehmergebühr wird mit Erhalt der Rechnung fällig. Die Rechnungsstellung erfolgt frühestens 14 Tage vor dem jeweiligen Seminar. Die jeweils ausgewiesene Teilnehmergebühr versteht sich zzgl. Umsatzsteuer in gesetzlicher Höhe (derzeit 19 %). Rücktritt von Veranstaltungen: Bei Inanspruchnahme von Sonderkonditionen, z.B. Rabatten aufgrund Mitgliedschaft in einer Netzwerkorganisation oder einem Verband, ist kein kostenfreier Rücktritt möglich. Ein kostenfreier Rücktritt ist ansonsten bis zu 4 Wochen vor Veranstaltung möglich, bis 2 Wochen vor der Veranstaltung beträgt die Stornogebühr 50 % der Seminargebühr; danach ist die volle Seminargebühr fällig. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Selbstverständlich können Sie einen geeigneten Vertreter benennen. Änderungsvorbehalt: Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, so können wir einen Wechsel des Dozenten vornehmen. Absage der Veranstaltung: Wir behalten uns vor, Veranstaltungen wegen zu geringer Nachfrage (bis spätestens 10 Tage vor geplantem Termin) oder sonstigen wichtigen, von uns nicht zu vertretenden Gründen (z.B. Erkrankung des Dozenten, höhere Gewalt) abzusagen. Bereits von Ihnen entrichtete Gebühren werden zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen, es sei denn, diese beruhen auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten unserer gesetzlichen Vertreter oder Mitarbeiter oder sonstiger Erfüllungsgehilfen. Dies gilt auch für die Buchung von Hotels sowie Flug- oder Bahntickets.