



EGGER, PHILIPS + PARTNER  
Verhandlungsberater / Negotiation Process Consultants

## ZERTIFIKAT

**Frau Ursula Köhler**

besuchte das Grundlagentraining

**"Das Offene Verhandeln nach dem HARVARD-KONZEPT®"**

vom 24. – 25. Januar 2008


Durchführung im Rahmen des innerbetrieblichen Weiterbildungsprogramms

**Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG**

Zielsetzungen und inhaltliche Schwerpunkte:

- Grundlagen des Verhandlungsprozesses, Chancen und Risiken beim Verhandeln.
- Vorteile einer klaren Gewinn-Gewinn-Strategie.
- Das "Offene Verhandeln nach dem HARVARD-KONZEPT®" als umfassende Strategie zur Lösung von Interessenkonflikten.
- Optimierung der Vorbereitung von Verhandlungen, sowie deren Nachbearbeitung.
- Erkennen und Beheben von Widerständen und schwierigen Situationen beim Verhandeln.
- Überprüfung des persönlichen Verhandlungsstils.
- Steigerung der Fähigkeit, systematisch und zielstrebig optimale Verhandlungsergebnisse zu erreichen.
- Behandlung von verhandlungsrelevanten Fragen und Problemen aus der Praxis der Teilnehmer.

  
Jérôme Racine, Seminarleiter  
Independent Consultant

  
Michael Bullinger  
Geschäftsführer