

# VERHANDLUNGSERFOLG! FORST & HOLZ

## STRATEGIEN & TAKTIKEN FÜR VERHANDLUNGEN IN DER FORST & HOLZBRANCHE

WIE SIE ZUM TOP VERHANDLER WERDEN, IN VERHANDLUNGEN DIE FÜHRUNG ÜBERNEHMEN UND DAS OPTIMUM AUS VERHANDLUNGEN HERAUSHOLEN

### WAS SIE ERFAHREN & MITNEHMEN

- ✔ Wie ein TOP Verhandler zu denken und Ihren Verhandlungsstil zu optimieren
- ✔ Wie Sie Verhandlungen analysieren und Schritt für Schritt vorbereiten
- ✔ Welche Verhandlungsphasen es gibt und wie Sie diese ideal steuern
- ✔ Mehr als 20 Taktiken, um genau zu wissen, was Sie sagen, wenn Sie in den Grenzbereich kommen
- ✔ Verhandlung erfolgreich abzuschließen oder den Abbruch gekonnt durchzuführen

### IHR NUTZEN DARAUS

- ✔ Sie werden mit dem Gefühl der Sicherheit und Gelassenheit in Verhandlungen gehen.
- ✔ Sie wissen, was Sie tun können, wenn Argumente nicht mehr greifen und nutzen Sackgassen bewusst, um die Verhandlung wieder in Schwung zu bekommen.
- ✔ Sie bekommen einen Fahrplan an die Hand, um in jeder Situation genau zu wissen, was zu tun ist.
- ✔ Dieses Spezialwissen gibt enorme Sicherheit und diese spürt auch Ihr Verhandlungspartner.
- ✔ Sie werden Ihre Ziele in Verhandlungen rascher und mit mehr Sicherheit erreichen.

### FÜR WEN SICH DAS SEMINAR BESONDERS EIGNET

- ✔ Geschäftsführer, Wirtschaftsführer in der Forstwirtschaft
- ✔ Fach- und Führungskräfte aus der Sägeindustrie- und Holzindustrie
- ✔ Vertreter von Staatsforsten, Waldbesitzervereinigungen und Landwirtschaftskammern
- ✔ Holzhändler, Holzverkäufer
- ✔ Waldbesitzer und Personen, die Ihre Verhandlungskompetenzen weiterentwickeln wollen und mehr Umsatz durch Verhandlungsmanagement erzielen wollen.

## TERMINE UND VERANSTALTUNGSORT

**AM07. und 08. März 2024**

**JEWELS VON 09:00 BIS 17:00 UHR | MITTAGSPAUSE VON 12:30 BIS 13:30 UHR  
LANDHOTEL GSCHIRNWIRT | A-5301 EUGENDORF BEI SALZBURG**

### REFERENT:

Herbert Thaler war viele Jahre Vertriebsleiter und General Manager in einem international tätigen Forst- und Papierkonzern. Verhandeln begegnete ihm im Einkauf und Verkauf, in der Führungsarbeit, in diversen Managementaufgaben, sowie im täglichen Leben.

### TEILNAHMEGEBÜHR UND WEITERE INFORMATIONEN:

Die Gebühr für das 2-Tage Intensivseminar beträgt € 1.280,00 zzgl. MwSt. Die maximale Teilnehmerzahl ist mit 12 Personen begrenzt. In der Gebühr sind Getränke und Gebäck während der Pausen und jeweils das Mittagessen enthalten.

# ANMELDUNG

**BITTE AUSFÜLLEN UND PER EMAIL ODER FAX SENDEN:**

E-Mail: [thaler@verhandlungsmanagement.at](mailto:thaler@verhandlungsmanagement.at) | Fax: +43 4285 595 4

**JA, ICH MELDE MICH ZUM 2-TAGES INTENSIVSEMINAR AN:  
VERHANDLUNGSERFOLG! FORST & HOLZ  
AM 07. UND 08. MÄRZ 2024**

## 1. TEILNEHMER

.....  
VORNAME / NAME

.....  
FUNKTION / POSITION

.....  
E-MAIL

.....  
FIRMA

.....  
STRASSE

.....  
PLZ / ORT

.....  
DATUM / UNTERSCHRIFT

## 2. TEILNEHMER

.....  
VORNAME / NAME

.....  
FUNKTION / POSITION

.....  
E-MAIL

.....  
FIRMA

.....  
STRASSE

.....  
PLZ / ORT

### LEISTUNG UND RÜCKTRITTSGARANTIE:

In der Seminargebühr sind die Kosten für das Seminar und die Verpflegung während der Pausen und jeweils das Mittagessen enthalten. Die Rechnungsstellung erfolgt 3 Wochen vor dem Seminartermin. Der Rechnungsbetrag ist sofort nach Rechnungseingang und ohne Abzug fällig. Die Bezahlung der Seminargebühr ist Voraussetzung zur Teilnahme am Seminar. Bei Stornierung der Anmeldung bis 3 Wochen vor dem Seminartermin erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 80 zzgl. MwSt. Danach und bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir 90% der Seminargebühr. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist gerne möglich.

### WEITERE INFORMATIONEN:

Sie haben noch Fragen? Gerne. Für Ihre Fragen zu diesem oder anderen Seminaren stehen wir Ihnen gerne telefonisch unter +43 664 3979 828 zur Verfügung. Weitere Informationen finden Sie auch auf [www.verhandlungsmanagement.at](http://www.verhandlungsmanagement.at)

**DATENSCHUTZ:** Wir verarbeiten Ihre Daten ausschließlich auf Grundlage der gesetzlichen Bestimmungen. Die Datenverarbeitung erfolgt auf Ihre Seminaranmeldung hin und ist nach Art 6 Abs 1 S 1 lit b DSGVO zu den nachstehend genannten Zwecken für die beidseitige Erfüllung von Verpflichtungen aus dem Vertragsverhältnis erforderlich. Die von Ihnen angegebenen Daten werden zu dem Zweck gespeichert, um Sie als Kunde zu identifizieren, um mit Ihnen zu kommunizieren, für die Rechnungsstellung und für die Abwicklung von eventuellen Haftungsansprüchen. Eine Übermittlung Ihrer persönlichen Daten an Dritte zu anderen als den aufgeführten Zwecken findet nicht statt. Bei weiteren Fragen lesen Sie bitte unsere Datenschutzhinweise für Kunden bzw. melden Sie sich bitte bei Herbert Thaler.

**SICHERN SIE SICH GLEICH HEUTE IHREN SEMINARPLATZ**

[thaler@verhandlungsmanagement.at](mailto:thaler@verhandlungsmanagement.at), Tel +43 664 39 79 828, [www.verhandlungsmamanagement.at](http://www.verhandlungsmamanagement.at)