

Monat März

Thema 1 08.15 - 10.15 Uhr	Thema 2 10.30 - 12.30 Uhr
Verhandeln um zu gewinnen <ul style="list-style-type: none"> • 16 grundlegende Verhandlungsstrategien • Mehr Übereinkommen erzielen • Das Verhandlungsergebnis optimieren 	Der Vorteil aktiven Zuhörens <ul style="list-style-type: none"> • 3 Schlüssel zum „hörenden“ Führungsstil • Die Luftklappen-Theorie • Techniken aktiven Zuhörens
Input aus der Crestcom® Video Fakultät	Input aus der Crestcom® Video Fakultät
<div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="background-color: #f4a460; padding: 5px; border-radius: 10px;"> <p>Nido Qubein</p> <p>Toastmasters International nannte Nido Qubein den Top Sprecher der Geschäftswelt. Als Autor hat er mehrere Bestseller geschrieben wie beispielsweise <i>How to be a Great Communicator</i> und <i>Stairway to Success</i>. Seine bahnbrechenden Ideen hat er als Vorsitzender von drei Firmen, als Vorstandsmitglied eines <i>Fortune 500</i> Finanzunternehmens und als Präsident einer bedeutenden Universität in die Praxis umgesetzt.</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="background-color: #f4a460; padding: 5px; border-radius: 10px;"> <p>Amanda Gore</p> <p>Amanda Gore verbindet das Wissen von 15 Jahren Forschungstätigkeit über gruppensdynamische Prozesse mit faszinierenden und unterhaltsamen Einblicken in die Gebiete der Geschäftskommunikation, des Führungsverhaltens und des beruflichen Wohlergehens. Sie ist auch der Autor einiger populärer Bücher und Videos wie <i>You Can Be Happy</i>, <i>Stressbusters</i> und <i>Lead Out Loud</i>.</p> </div> </div>