

# WORKSHOPS

# ENGLISCH

## Negotiating (Level B1/B2 des GeR\*\*)

Unsere Workshops haben ein Baukasten-Prinzip.  
Sie selbst wählen aus den angegebenen Themen und gestalten ihren  
Workshop selbst.

**Für 5 UE\* wählen Sie drei Bausteine!**

Baustein 1 - Preparation  
setting objectives, the HIT table, the successful negotiator

Baustein 2 - Setting Objectives  
prioritizing objectives, drawing up the agenda, getting to know the other  
side

Baustein 3 - The meeting  
invitation to a meeting, last-minute changes to the agenda, meeting's  
goals

Baustein 4 - Proposals  
making and responding to a proposal, offering a counterproposal

Baustein 5 - A new offer  
types of negotiation, clarifying positions, introducing new ideas,  
resolving differences

Baustein 6 - Dealing with deadlock  
handling conflict, dealing with differences, settling matters

Baustein 7 - Agreement  
finalizing the agreement, setting up an action plan, closing

**Laufzeit: jeweils 5 UE\***  
**4 - 8 Teilnehmer**  
**39,00 €/Teilnehmer**



---

**Mauritiusstraße 35**  
**44789 Bochum**

---

**Tel.: 0234/54499588**  
**Fax: 0234/54499589**

---

**[kontakt@edifoc.de](mailto:kontakt@edifoc.de)**  
**[www.edifoc.de](http://www.edifoc.de)**

---



**Ähnliche Workshops bieten wir auch in Spanisch, Französisch oder Italienisch an!**

\* UE = Unterrichtseinheit; 1 UE = 45 Minuten

\*\* GeR = Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen