

An die Mitglieder
der BME-Region
Bergisch Land

Wuppertal, im April 2017

Einladung zur Veranstaltung der BME-Region Bergisch Land

Liebe Mitglieder, sehr geehrte Damen und Herren,

zur nächsten Veranstaltung der BME-Region Bergisch Land mit Vortrag und Diskussion zum Thema

Verhandlungstango
Schritt für Schritt zu mehr Geld und Selbstwert!
Claudia Kimich
KIMICH kenn ich! – Training · Consulting · Coaching

lade ich Sie im Namen des Vorstands herzlich ein.

Sie findet statt

am Mittwoch, 26. April 2017
um **17:15 Uhr (!)**
im Hause Technische Akademie Wuppertal
 Hubertusallee 18
 42117 Wuppertal-Elberfeld

Im Anschluss an den Vortrag ist bei einem kleinen Imbiss noch Gelegenheit zum Gedankenaustausch.

Die Veranstaltung findet im Rahmen der **BME-Initiative „Frauen im Einkauf“** statt. Bitte haben Sie daher Verständnis, dass wir mit diesem Abend ausschließlich Frauen ansprechen. Wir sind Ihnen dankbar, wenn Sie Ihre Kolleginnen aus Einkauf und Logistik auf die Veranstaltung hinweisen. Interessierte Gäste sind – nach Anmeldung – auch ohne BME-Mitgliedschaft willkommen.

Bitte senden Sie uns Ihre Teilnahmebestätigung bis zum 24. April 2017. Gern können Sie sich auch per E-Mail (bme@taw.de) oder online (<https://bergischland.bme.de/veranstaltungen/898>) anmelden.

Mit freundlichem Gruß

Michaela Weinand

Zum Thema

Verhandlungstango

Schritt für Schritt zu mehr Geld und Selbstwert!

Wollen Sie in der nächsten Geldverhandlungsrunde Ihren Marktwert kennen und eine angemessene Vergütung, verbesserte Konditionen oder einen zusätzlichen Vorteil aushandeln?

Lassen Sie sich in die Welt des Tanzens entführen und wundern Sie sich über die Leichtigkeit. Das kennen Sie alle: auffordern, einen Korb kriegen oder auf die Füße treten. Erfahren Sie, wie das mit Geld verhandeln zusammenhängt. Beschäftigen Sie sich mit Ihren Verhandlungstanzpartnern, Ihrem Führungsstil und dem Schlussapplaus. Wenden Sie die gewonnenen Ideen bei Ihrer nächsten Geldverhandlung leicht und erfolgreich an.

Claudia Kimich zeigt Ihnen auf spielerische und humorvolle Art, wie Sie mit sich und Ihrem Gegenüber am besten umgehen – vor, während und nach der Verhandlung!

Der Action-Teil: das Jonglieren. Ja, Sie werden in dieser Veranstaltung jonglieren lernen. Jonglieren mit Ihren Herausforderungen, Ihrem Alltag und mit Tüchern. Jonglieren können bedeutet, selbst zu entscheiden, wann Sie festhalten oder loslassen. In diesem Vortrag lernen Sie es ganz nebenbei.

Claudia Kimich

ist Diplom-Informatikerin und arbeitet seit 1998 als freie Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten Vertrieb, Kundenorientierung, Präsentation sowie Konfliktmanagement (speziell zwischen Sales und Service) und Teamentwicklung in Unternehmen. Im Einzelcoaching hilft sie bei Eigenmarketing, Selbstmanagement, Zielfindung und Neuorientierung sowie der Vorbereitung auf Mitarbeitergespräche und Gehalts-, Honorar- und Preisverhandlungen. Ihr Erfolgsrezept liegt in ihrer professionellen und authentischen Art, gewürzt mit Kreativität und einer klar strukturierten, geradlinigen Vorgehensweise. Bei ihr wird keine Minute verschwendet – die Diplom Informatikerin kommt sofort auf den Punkt. Ihr Buch „Um Geld verhandeln“ ist im Beck Verlag, Ihr Beitrag „Verhandlungstango“ in der GSA TopSpeakersEdition „Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen“ im GABAL Verlag erschienen. Weitere Infos unter www.geldverhandeln.de und www.kimich.de.

BME-Region Bergisch Land
c/o Technische Akademie Wuppertal
Simon Oesterwalbesloh
Hubertusallee 18
42117 Wuppertal

Telefax: 02 02 / 74 95 - 228

Teilnahmebestätigung für die BME-Veranstaltung

Verhandlungstango

(bitte zurücksenden bis Montag, 24. April 2017)

Termin: Mittwoch, 26. April 2017, **17:15 Uhr (!)**

Ort: Technische Akademie Wuppertal, Hubertusallee 18, Wuppertal-Elberfeld

Ich/wir nehme/n an der Veranstaltung teil:

Name, Vorname:

Firma:

Name, Vorname:

Firma:
