



SLOVENSKO – RAKÚSKA
OBCHODNÁ KOMORA
SLOWAKISCH – ÖSTERREICHISCHE
HANDELSKAMMER

Webinar
12.6.2025
10:00 - 11:30 Uhr

DIE PSYCHOLOGIE DES EINVERSTÄNDNISSES: WIE MAN HÄUFIGER EIN JA HÖRT

*- wie man die Entscheidungen von Kunden, Kollegen
oder Partnern ethisch beeinflussen kann*

Studien haben ergeben, dass wir bis zu 41 %
unserer Arbeitszeit damit verbringen, zu
beeinflussen und zu überzeugen. Fakten
allein sind nicht genug.

Mit den Erkenntnissen der
Verhaltensforschung
von Cialdini, Kahneman und anderen werden
Sie und Ihre wichtigsten Mitarbeiter
in wichtigen Situationen wesentlich
erfolgreicher sein.

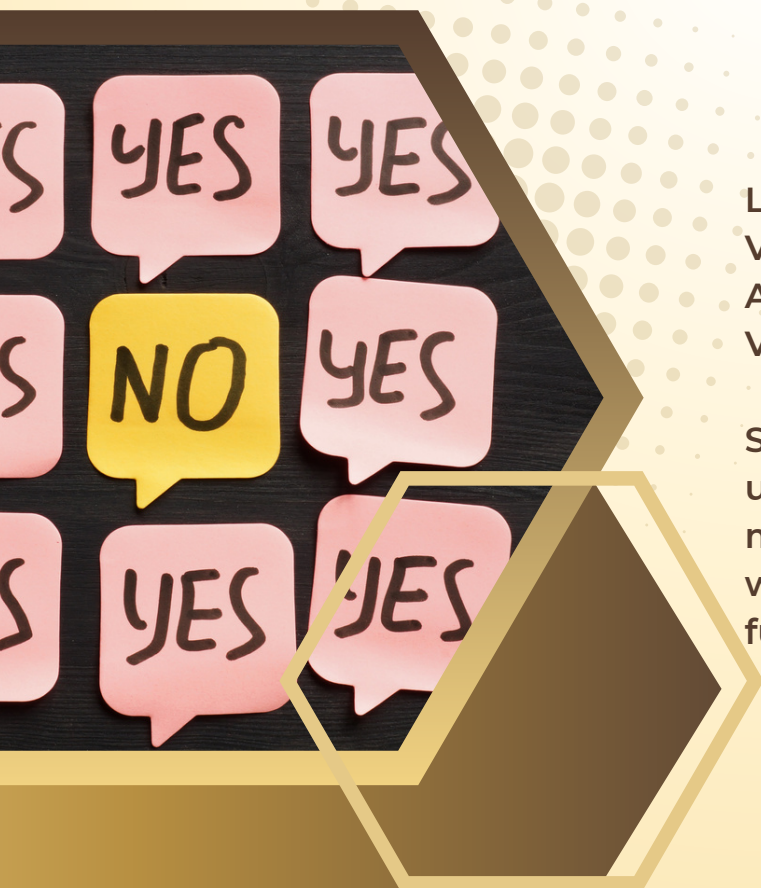
Sie finden Anwendung in Management,
Wirtschaft, Marketing, aber auch in der
Kommunikation und auch im Leben.



Lenka Osičková

Lenka ist Psychologin und professionelle
Verhandlungsführerin, Beraterin und
Ausbilderin für ethische Beeinflussung und
Verhandlungsführung.

Sie arbeitet mit Kunden an Verhandlungen
und Fällen, in denen Verhandlungstechniken
mit Prinzipien der Beeinflussung kombiniert
werden müssen, oder an Fällen, in denen es
für Kunden extrem wichtig ist, „Ja“ zu hören.



Registration bis 11.6. 2025
[HIER](#)

WEBINAR
12. Juni 2025 um 10:00Uhr
Teilnahmegebühr: kostenlos
Sprache: auf Slowakisch