

Sehr geehrter Herr Becker,

am Freitag, den 27. Juli 2007 um 14.00 Uhr werden wir das Führungsmanager-Programm mit dem Modul „Verhandlungsführung“ fortsetzen. Dabei können Sie Ihr Verhandlungsgeschick überprüfen und schwierige Gesprächssituationen hinterfragen.

Und im Rückblick auf das letzte Thema „Gewinner-Teams“ werden wir die Highlights zusammenfassen! Was hatten Sie sich vorgenommen, um ein noch besserer Trainer/Teamleiter zu werden?

- BBB: Beibehalten, Beginnen, Beenden
- Regeln und Rituale aufstellen und nachhalten
- Teamrollen vergeben bzw. besetzen

So freue ich mich schon auf unser nächstes Treffen im Best Western Queens Hotel und verbleibe

mit freundlichen Grüßen

Christoph Ewert

Büro Karlsruhe:
Prof. Christoph Ewert
zakk Training Karlsruhe
Kaiserallee 34
76185 - Karlsruhe

Tel: 0721-83 09 39 40
Fax: 0721-83 09 39 41
Mobil: 0172-8904516

christoph.ewert@fuehrungsmanager.de

Büro München:
Prof. Christoph Ewert
EWERT + PARTNER
Mangstr. 12 b
80997 - München

Tel. 089-8121270
Fax: 089-8123705

Hochschule Karlsruhe - Technik und Wirtschaft
University of applied Sciences Karlsruhe
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Moltkestr. 30
76133 - Karlsruhe

christoph.ewert@hs-karlsruhe.de