

VERHANDLUNGSTRAINING

„fair, souverän & ergebnisorientiert agieren“

Verhandeln, wir alle tun es täglich...

Wann haben Sie das letzte Mal verhandelt? Heute früh mit Ihrem Partner oder Ihrer Partnerin? Mit Ihrem Kollegen, der zur gleichen Zeit Urlaub nehmen möchte wie Sie? Mit einem schwierigen Kunden, der anspruchsvoll ist und dessen Forderungen stetig steigen?

Verhandeln ist unser tägliches Geschäft.

Wir tun es tagein, tagaus. Ganz gleich, ob unternehmensintern mit Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten oder mit Ihren externen Geschäftspartnern. Meist steht viel auf dem Spiel, wenn Verträge verhandelt und Geschäfte abgeschlossen werden, schließlich tragen Ihre Verhandlungsergebnisse am Ende zum Unternehmens- und damit auch zu Ihrem persönlichen Erfolg bei.

Denken Sie in der Regel vorher darüber nach, wie sie verhandeln werden? Nein? Das geht vielen Menschen so. Normalerweise wird in alltäglichen Verhandlungen auf unreflektierte intuitive Weise und damit mit hohem Risiko vorgegangen.

Professionelle Verhandlungstechniken sind unumstritten eine wesentliche Erfolgskomponente, ganz unabhängig ob privat oder beruflich!



Besonders geeignet für:

- ✓ Einkäufer
- ✓ Verkäufer
- ✓ Projektmanager
- ✓ Personaler
- ✓ Qualitätsmanager

+++ Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen schaffen +++

Trainingsinhalte

Mit zahlreichen
Rollenspielen und
Simulationen – auf
Wunsch mit
Videoanalyse

Erfolgreich verhandeln

- Grundlagen der Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Strukturierter Einsatz von Fragetechniken: Wer fragt, der führt!
- Einwände professionell annehmen
- Aggressives Verhalten/Angriffe souverän abwehren
- Unfaire Verhandlungspraktiken und Tricks erkennen und entgegenwirken

Phasen und Ablauf einer professionellen Verhandlung

- Gespräche optimal vorbereiten und durchführen
- Positionen des Verhandlungspartners analysieren und einbeziehen
- Sachliche, menschliche und situative Einflussfaktoren erkennen
- Erfolgsfaktoren für eine gelungene Verhandlung

Praxiserprobte Methoden/Instrumente bei der Verhandlungsführung

- Unterschiedliche Verhandlungsstile gezielt einsetzen
- Grundlagen und Anwendung des Harvard-Konzepts
- Persönlichkeitstypen erkennen und typengerecht reagieren

Ihr Nutzen

In diesem Training lernen Sie die wichtigsten Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen um in wichtigen Verhandlungen zu bestehen. Sie können gezielt und strukturiert **Verhandlungen vorbereiten** und erreichen dadurch Ihre definierten Ziele. Sie kennen die wichtigsten **Verhandlungsstrategien** und können diese in konkrete Verhandlungstaktiken umsetzen. Sie lernen Ihren **Verhandlungspartner besser einzuschätzen** und können gezielt auf ihn eingehen. Mit dem Wissen aus diesem Training werden Sie künftig mit noch größerer Kompetenz und Sicherheit in Verhandlungen auftreten und Ihren Verhandlungserfolg nachhaltig steigern.

Dauer

Nach Vereinbarung

+++ Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen schaffen +++