

Geschickter verhandeln

So erreichen Sie Ihr Ziel!

Entscheidend bei Verhandlungen ist eine kluge Gesprächsstrategie, damit sowohl die eigenen Ziele erreicht als auch die Interessen des Verhandlungspartners berücksichtigt werden.

In diesem Seminar lernen Sie Verhandlungsstile und -taktiken kennen, um sich flexibel und sicher auf unterschiedliche Verhandlungssituationen einstellen zu können. Außerdem trainieren Sie verschiedene Argumentationstechniken, den Umgang mit Gesprächsblockaden und schwierigen Verhandlungspartnern und werden für den bewussten Einsatz der Körpersprache sensibilisiert.

Zielgruppe: Das Seminar ist hilfreich für alle, die in Verhandlungen sicherer auftreten möchten und ihre Ziele selbstbewusst erreichen wollen.

Inhalte des Seminars

- Grundlagen zielorientierter Gesprächsführung und Argumentation
- Verhandlungsstile (z. B. Kampf, Kompromiss) und deren Konsequenzen
- Verhandlungsstrategie planen und auf die Gegenargumentation vorbereiten
- Beziehungs- und Kontaktaufbau zum Verhandlungspartner
- Eigenen Standpunkt vertreten und Interessen des Gegenübers im Blick behalten
- Win-win-Situationen schaffen
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und unfairen Verhandlungstechniken
- Einsatz von Körpersprache und Stimme

Methoden

- Theoretischer Input: Verhandeln nach dem Harvard-Konzept
- Reflexion des eigenen Verhandlungsstils
- Erfahrungsaustausch und Fallbeispiele aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer
- Praktische Übungen und Rollenspiele mit Video-Feedback

Trainer/in

Unsere Trainer verfügen über langjährige Trainings- und Beratungspraxis und besitzen neben einem einschlägigen Studium der Psychologie, Pädagogik oder Geisteswissenschaften umfassende praktische Erfahrungen und Kenntnisse aus Unternehmen und Wirtschaft. Ihre Trainingsschwerpunkte liegen in den Bereichen Kommunikation im Beruf, Entwicklung sozialer Kompetenzen, professionelle Arbeitsorganisation, Bewerbung und Führung.

Kontakt

| Telefon: | eMail: |