

## Verhandlungstraining Teil 1

### Erfolgreich verhandeln – statt mit dem Kopf durch die Wand

Gehört es zu Ihrem Geschäftsalltag, sich auch in schwierigen Verhandlungen erfolgreich behaupten zu müssen? In diesem Training lernen Sie Grundlagen, Methodik u. praktische Anwendung des Verhandeln kennen. In praktischen Übungen überprüfen und verbessern Sie die eigene Verhandlungsfähigkeit und Ihren Stil. Das Ziel ist, Ihre persönlichen Fähigkeiten optimal einzusetzen und auch bei Widerständen, systematisch und zielstrebig einen produktiven Konsens zu erreichen.

#### Kerninhalte

- Grundlagen der Verhandlungstechniken
- Die optimale Vorbereitung
- Den Verhandlungspartner richtig einschätzen
- Schwierige Verhandlungen – anhand von Beispielen und Modellen aus der Praxis, z. B. Preis- oder Gehaltsverhandlungen
- Auswahl der passenden Verhandlungstaktik
- Mit schlagkräftigen Argumenten überzeugen
- Ressourcen der eigenen Persönlichkeit erkennen und Gewinn bringend einsetzen
- Kompromisse suchen - was bedeutet Win- Win?
- Erfolgreich mit Einwänden umgehen
- Der Emotionsfaktor

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: Fach- und Führungskräfte, die ihre Position in Verhandlungen stärken wollen



Anzahl Teilnehmerinnen: maximal 15

Preis: 1.490,00 € zzgl. MwSt.  
Im Preis inbegriffen sind die Kosten  
für Übernachtung und  
Tagesverpflegung

Referentin: Jo B. Nolte  
Datum: 23./24. Oktober 2008