

Verhandlungstraining Teil 2 **Praxistraining mit Videounterstützung**

In diesem Seminar vertiefen und verbessern Sie Ihre Fähigkeiten, um auch schwierige Verhandlungen erfolgreich zu führen. Sie lernen beispielsweise, verfahrenere Verhandlungen aus der „Sackgasse“ heraus zu holen.

Mit Hilfe von Videounterstützung analysieren und reflektieren Sie in Form von praktischen Übungen Ihre bereits durchlebten oder anstehenden Verhandlungssituationen aus Ihrem Geschäftsalltag, um zu neuen Erkenntnissen und Lösungsansätzen zu gelangen.

Ihre individuellen Blockaden überwinden Sie durch scheinbar absurde Debattierthemen, in denen Sie schlüssige Argumentationen aufbauen und vertreten, um die Macht Ihrer persönlichen Überzeugungskraft und Ihres Durchsetzungsvermögens bewusst zu erleben.

Kerninhalte

- Menschliche Motive im Kampf um (Verhandlungs-) Positionen
- Bewertung Ihrer eigenen Verhandlungsziele
- Ziele und Interessen Ihres Verhandlungspartners
- Einsatz von Körpersprache in Verhandlungen
- Stärken-/ Schwächenprofil verschiedener Verhandlungstypen
- Wirksame Fragetechniken
- Entwaffnung von destruktiven Taktiken des Gegenübers
- Rollenzuweisungen in Verhandlungen: Die Opfer-Retter-Verfolger-Taktik
- Entschärfung von Konflikten
- Lösungsstrategien für schwierige Verhandlungssituationen
- Ausstiegsszenarien

Dauer: 1 Tag

Teilnehmer: Fach- und Führungskräfte, die firmenintern oder extern verhandeln



Anzahl Teilnehmerinnen: maximal 15

Preis: 690,00 € zzgl. MwSt.
Im Preis inbegriffen sind die Kosten
für die Tagesverpflegung

Referentin: Jo B. Nolte
Datum: 04. Dezember 2009