

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: 1 Tag

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



Anzahl Teilnehmerinnen: 6-12

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

Referentin: Jo B. Nolte
Datum: 16. April 2010
Datum: 08. Oktober 2010