

Verhandlungstraining I

Erfolgreich verhandeln mit Souveränität und Konzept.

Überlassen Sie Ihren Verhandlungserfolg nicht dem Geschick und der Durchsetzungskraft Ihres Gegenübers. Kontaktqualität, Nutzenargumentation und der Umgang mit Einwänden – das sind die drei Säulen für erfolgreiches Verhandeln. Das Wissen um das Zusammenspiel dieser drei Faktoren verschafft Ihnen ein solides Konzept, mit dem Sie Souveränität und Leichtigkeit auch für harte Verhandlungen gewinnen.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie die drei wichtigsten Faktoren für ergebnisorientierte und souveräne Verhandlungen kennen. Sie üben an realistischen Fällen und erhalten ausführliches Feedback. Sie entwickeln eigenes Verhandlungsgeschick und werden entspannter in die nächsten wichtigen Gespräche gehen.

Inhalte

- Die passende innere und äußere Haltung
- Die Phasen einer Verhandlung
- Die Harvard-Grundprinzipien für erfolgreiches Verhandeln
- Aktives Zuhören und zielführende Fragen
- Motive des Verhandlungspartners verstehen & bedienen
- Beziehungsaufbau zum Verhandlungspartner
- Körpersprache: Signale der Zustimmung und Ablehnung erkennen
- Umgang mit „schwierigen“ oder aggressiven Kunden
- Nutzen-Argumentation
- Verhandlungstaktiken
- Umgang mit Preisen, Limits und Konditionen
- Werkzeugkasten für den Umgang mit Einwänden
- Die Top 10 der Einwände
- Beispiele und Erlebnisberichte

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die Verhandlungssituationen erfolgreich meistern wollen

Methoden

Trainerinput, Simulation unterschiedlicher Verhandlungssituationen (optional mit Video-Aufzeichnung), Gruppen- und Einzelarbeit, Erfahrungsaustausch, Reflexion von Praxisfällen

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen
Dauer: 2 Tage

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite: [Verhandlungstraining I](#)

Seminarkennziffer C19

Empfehlung

Aufbauseminar: [Verhandlungstraining II](#) (C20)

Englischsprachiges Seminar: [Conducting International Negotiations](#) (C21)