

Verhandlungstraining II

Feinschliff für Ihre Verhandlungskompetenz.

Sie haben schon Erfahrung im Verhandeln. Nun wünschen Sie sich den letzten Schliff, um machtvollen und nicht immer fairen Verhandlungspartnern kompetent zu begegnen.

Aufbauend auf dem Harvard-Konzept für erfolgreiches Verhandeln erhalten Sie durch den erweiterten „dreidimensionalen“ Harvard-Ansatz neue Handlungsoptionen für Fortgeschrittene und Profis.

Ihr Nutzen

In diesem Verhandlungstraining lernen Sie die Grundprinzipien von „Fortune 500“ Unternehmen kennen. Sie erfahren, wie Sie durch strategische Vorbereitung die Nase vorn haben. Sie proben, wie Sie in kniffligen Situationen taktisch geschickt agieren. Sie üben auch, wie Sie sich vor Angriffen Ihrer Verhandlungspartner schützen können – denn nicht jeder verhandelt fair...

Inhalte

- Das Profi-Verhandlungskonzept aus Harvard: 3D-Negotiation®
- Umgang mit der Macht des Verhandlungspartners
- Strategische Vorbereitung
- Argumentationsketten und fortgeschrittene Fragetechniken
- Die Zahlenseite: Preise, Limits und Konditionen
- Auswahl und flexible Anpassung von Strategie und Taktiken
- Die Tricks der Einkäufer
- Wege aus festgefahrenen Verhandlungen
- Körperstatus-Signale bewusst einsetzen
- Tipps und Tricks für den Umgang mit rhetorisch geschulten, aggressiven oder unfairen Verhandlungspartnern

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche und Branchen mit Erfahrung im Verhandeln. Dies ist ein Aufbaukurs – Basiswissen wird vorausgesetzt!

Methoden

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Videoanalysen, Feedback, Diskussion

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 6 Personen

Dauer: 2 Tage

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

Seminarkennziffer C20