

Live-Online-Training: Souveräne Verhandlungen online führen

Erfolgreich mit Authentizität und Sympathie

Für viele Menschen bedeutet Verhandeln Stress. Auch nach Corona werden Online Verhandlungen weiterhin Priorität haben.

Dabei wird Verhandeln dann einfach, wenn man sich auf das Zusammenspiel der drei wichtigsten Erfolgsfaktoren konzentriert:

- Kontaktqualität
- Nutzenargumentation
- Einwandbehandlung

Die beste Nutzenargumentation bzw. die optimale Einwandbehandlung bringen wenig, wenn sich der Verhandlungspartner nicht in einem Zustand befindet, in dem er für Ihr Angebot offen ist. Dabei macht das Wissen über den Zusammenhang der drei Erfolgsfaktoren den entscheidenden Unterschied aus und sichert Ihnen den Erfolg auch im Online-Umfeld.

Ihr Nutzen:

Anhand der Bearbeitung realer Fälle erlernen Sie in diesem Verhandlungstraining so jene Flexibilität und Sicherheit, die entscheidend ist, um auch online leichter bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

Inhalte

- Gezielte strategische Vorbereitung
- Die passende innere und äußere Haltung
- Die Phasen einer Verhandlung
- Die Harvard-Grundprinzipien für erfolgreiches Verhandeln
- Souveräne Kommunikation durch aktives Zuhören und zielführende Fragen
- Psychologische Motive des Verhandlungspartners verstehen & bedienen
- Gezielter Aufbau der Beziehung zum Verhandlungspartner
- Arbeiten an konkreten Fällen
- Signale der Zustimmung und Ablehnung an der Körpersprache erkennen
- Erfolgreicher Umgang mit verärgerten „schwierigen“ oder aggressiven Kunden
- In drei Schritten zur Nutzen-Argumentation
- Verschiedene Verhandlungstaktiken erfolgreich anwenden
- Das richtige Umgehen mit Preisen, Limits und Konditionen
- Werkzeugkasten zur Einwandbehandlung
- Besonderheiten im Online-Umfeld gezielt nutzen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die Verhandlungssituationen online erfolgreich meistern wollen

Methoden

Trainer-Input, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeit, gemeinsame Diskussionen, verschiedene Live-Visualisierungen.

Format

- Live-Online-Training: In einem virtuellen Classroom werden Ihnen die Inhalte live und interaktiv durch verschiedene Methoden vermittelt. Sie können Fragen stellen, Beiträge liefern, mit den anderen Teilnehmenden diskutieren.
- Das Training findet an zwei Tagen jeweils von 09:00 – 12:30 Uhr und von 14:00 – 17:00 Uhr statt.
- 90 Minuten Online-Coaching „Lessons Learned“ nach dem Training

Technische Hinweise

Für die Teilnahme am Training auf Ihrem PC oder Notebook benötigen Sie eine stabile Internetverbindung, einen aktuellen Browser, eine Kamera und ein Mikrofon, ideal ist ein Headset.

Die Teilnahme mit einem Smartphone oder einem Tablet empfehlen wir **nicht**.

Damit Sie sich von Beginn an voll auf das Training konzentrieren können, empfehlen wir Ihnen **dringend** die Teilnahme am Technik-Check. Sollten Schwierigkeiten auftreten, z.B. bei Ton und/oder Bild, können diese noch **vor** dem Training geprüft und behoben werden.

Seminarkennziffer 039

Alle aktuellen Termine und Preise finden Sie hier: [Live-Online-Training: Souveräne Verhandlungen online führen](#)