



Gesprächs- und Verhandlungsführung

Erfolgreich verhandeln ist die größte Herausforderung im Business!



Dieses Spezialtraining durchleuchtet alle wichtigen Aspekte einer erfolgreichen Verhandlung. Wie es Ihnen gelingt, mit einer **positiven Einstellung** in die Verhandlung zu gehen, und welche Auswirkungen das auf Ihren Verhandlungserfolg hat, ist eines der Themen, mit denen Sie sich in diesem Training auseinandersetzen.

Weitere Themen sind die **sorgfältige und durchdachte Vorbereitung** einer Verhandlung sowie die **exakte Festlegung der Verhandlungsziele**. Denn beides hat großen **Einfluss auf Ihren Verhandlungserfolg**. Sie beschäftigen sich außerdem mit den **Rahmenbedingungen erfolgreicher Verhandlungen** und den Wirkungsmitteln, die Sie in Verhandlungen einsetzen können

Des Weiteren lernen und trainieren Sie, eine **Verhandlung souverän zu führen** und den **Verhandlungsverlauf gezielt zu steuern**. Sie beschäftigen sich mit den wichtigsten Einflussfaktoren auf Verhandlungen und mit der unentbehrlichen **Nachbereitung der Verhandlung**.

- wirksame Techniken, Methoden und Strategien der Verhandlungsführung kompetent anwenden
- den eigenen Verhandlungserfolg durch eine sorgfältige Vorbereitung steuern
- Verhandlungsziele präzise definieren und zuverlässig erreichen
- die wesentlichen Erfolgsfaktoren der Verhandlung kennen und umsetzen

- mit fairen Verhandlungsmethoden nachhaltige Verhandlungsergebnisse erzielen
- unfaire Verhandlungsmethoden erkennen und selbstbewusst abwehren
- in Verhandlungen überzeugend argumentieren
- mit Einwüfen und Einwänden souverän umgehen
- den Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern meistern
- Grundlagen und Methoden des Harvard-Konzeptes verstehen und nutzen

Methoden

Dieses Seminar lebt von Ihrer Beteiligung, vom Feedback aus den Rollenspielen, dem Austausch untereinander und individuellen Falllösungen, die Ihnen weiterhelfen (Erfahrungslernen).

Zielgruppe

Ideal für MitarbeiterInnen, die Ihr Gesprächs- und Verhandlungsverhalten erweitern und in Verhandlungen und Arbeitsgesprächen das Ergebnispotenzial stärker ausloten wollen.

Struktur

Dauer des Trainings : 2–3 Tage
Teilnehmerzahl: bis 12 Personen

Gudrun Windisch

Lietzenseeufer 5
14057 Berlin
Germany

Tel. +49 30 81039293
Mobil +49 171 3568485

info@welcome-to-win.de
www.welcome-to-win.de