

Professionell verhandeln - Kooperation statt Kampf

Verhandlungen finden ständig und überall statt, sei es mit Geschäftspartnern, Vorgesetzten, Kollegen oder zu Hause. Immer wenn das Gegenüber eine andere Position als die gewünschte vertritt wird verhandelt. Verhandeln heißt aber nicht, den anderen zu überrollen, sondern eine für beide Seiten gewinnbringende Lösung zu finden, die dauerhaft tragfähig ist.

Nutzen

- Sie lernen die Werkzeuge für erfolgreiche Verhandlungen kennen,
- verhandeln sachlich hart und doch in einem freundlichen Klima,
- erproben wie effektiv unterschiedliche Strategien sind und
- trainieren in Rollenspielen deren Einsatz an eigenen Beispielen.

Inhalte

- Konstruktive - destruktive Verhandlungsstrategien
- Das Harvard-Prinzip für erfolgreiches Verhandeln
- Das Win-Win-Prinzip für tragfähige Verhandlungsergebnisse
- Das Phasenmodell der Verhandlung
- Strategische Vorbereitung - roter Faden, Argumentationslinie
- Professionelle Verhandlungstechniken
- Mit Fragen führen - ein wichtiges Instrument in Verhandlungen
- Verhärtete Positionen - wie man sie aufweicht
- Die Eskalationsspirale - wie Sie Eskalation vermeiden
- Verhandlungsjudo: die Kraft des Angriffs positiv nutzen
- Wie Sie Einwände entkräften
- Strategien des Anderen erkennen und nutzen
- Tipps und Tricks rund um das Thema Verhandlung
- Wie Sie es schaffen, sich nicht aus der Ruhe bringen zu lassen
- Tipps für selbstbewusstes und authentisches Auftreten
- Übungen zur Argumentation und Einwandbehandlung
- Verhandlungsrollenspiele aus der Praxis

Zielgruppe Führungskräfte, Mitarbeiter mit Verhandlungsaufgaben

Teilnehmer maximal 8 Personen

Termine 18.03. – 19.03.2014 in Frankfurt/M
04.11. – 05.11.2014 in Kassel

Gebühr 880,60 € incl. MwSt.
740,00 € zzgl. MwSt.

Hinweis Auch als Einzeltraining oder Inhouse-Seminar durchführbar