



Rhetorik / Moderation / Präsentation

Verhandlungstraining "Win Win"

Wir führen täglich Verhandlungen in irgendeiner Form durch. Ob es sich dabei um Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten, Behörden oder MitarbeiterInnen handelt, stets geht es darum, logisch und psychologisch richtig zu argumentieren. Die gesteckten Verhandlungsziele sollen durch Win-Win-Strategien erreicht werden, so dass der Verhandlungspartner auch in Zukunft gerne mit uns zusammenarbeitet.

Inhalt

Was heißt erfolgreich verhandeln?
Die Verhandlungsvorbereitung
Verhandlungsverlauf: Die wichtigsten vier Phasen
Win-Win-Strategien
Verhandlungssituationen: Beratung, Verkauf, Management
Verhalten in Konfliktsituationen
Mein Verhandlungsstil: Wie wirke ich auf andere?
Körpersprache - Versteckte Botschaften
Frage- und Antworttechnik, Faire und unfaire Dialektik

Ziele

Sie lernen die wichtigsten Regeln der Verhandlungstechnik "Win-Win" kennen. Sie überprüfen Ihren persönlichen Verhandlungsstil und erproben Maßnahmen, um Ihre Stärken bewusster einzusetzen und überzeugender zu argumentieren.

Methodik

Trainerinput, Beurteilungs- Kritik- und Gruppengespräche, Rollen-spiele, praktische Übungen, Diskussionen.

Dauer

2 Tage