

# Erfolgreich verhandeln

Praxisseminar für eine effiziente Verhandlungsführung

## 2-tägiges Intensiv-Seminar

- Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen
- Die richtige Vorbereitung für komplexe Verhandlungen
- Manipulationen rechtzeitig erkennen und abwehren
- Mit geschickter Verhandlungsführung zum Erfolg

100 €  
Schnellbucher-  
rabatt sichern  
bis zum 12. April

Hamburg, im März 2013

Sehr geehrte Damen und Herren,

Verhandlungen mit Kunden und Geschäftspartnern sowie mit Kollegen oder Vorgesetzten gehören zu den Kernaufgaben im Berufsalltag. Nicht nur in schwierigen Gesprächen erfordern diese häufig Fingerspitzengefühl.

Lernen Sie die Bestandteile einer Verhandlung bewusst kennen und nutzen Sie dieses Wissen, um Verhandlungsgespräche zu steuern und erfolgreich abzuschließen.

In diesem Seminar erlernen Sie Instrumente als Grundlage für eine erfolgreiche und effiziente Verhandlungsführung.

**Für möglichst intensive Lernerlebnisse und eine professionelle Qualifizierung sind die Plätze im Seminar begrenzt! Melden Sie sich noch heute an.**

**So einfach melden Sie sich an:**

Im Internet unter [www.confex.de](http://www.confex.de), telefonisch unter 040-671 08821 oder per Fax mit dem Anmeldeformular auf der Rückseite dieser Broschüre.

Bei Fragen bin ich gerne für Sie da.

Mit den besten Grüßen



Stephanie Degenhardt, Marketing Managerin  
sd@confex.de

**PS: Bringen Sie Ihre Praxisfälle mit und erhalten im Seminar passende Lösungsansätze!**



## Unsere Methode:

Theoretisches Wissen und praktische Fallstudien wechseln sich in dem Seminar ab. Kurzvorträge werden durch die Anwendung von Fallstudien unterstützt und Techniken werden durch Rollenspiele in Einzel- und Gruppenübungen gefestigt. Auch Ihre persönlichen Beispiele werden im Seminar behandelt und Sie erhalten Lösungsansätze und Checklisten für Ihren Arbeitsalltag. Zudem erhalten Sie durch videounterstützte Analysen Feedbacks zu Ihrer Eigen- und Fremdwahrnehmung.

## Ihr Nutzen:

Sie lernen in diesem Seminar schwierige Verhandlungen erfolgreich zu führen. Durch praktische Übungen, Fallbeispiele und Videoanalysen lernen Sie Ihr Verhalten in Verhandlungsführungen bewusst kennen und erhalten Techniken, um Ihre Position überzeugender und nutzenorientierter darzustellen. Sie erkennen Manipulationen und wissen, diese besser abzuwehren. Sie erlernen konstruktive Verhandlungstaktiken und -strategien zur direkten Umsetzung in Ihren Arbeitsalltag!

## Wie verhandeln Sie? Erhalten Sie eine persönliche Analyse!

- Welcher Verhandlungstyp sind Sie?
- Wie Sie Ihre persönlichen Stärken nutzen
- Wie beeinflusst Ihr Denken, Fühlen und Verhandeln den Gesprächsverlauf?
- Wann empfinden Sie Verhandlungen als schwierig?

## Basics einer erfolgreichen Verhandlung

- Die Basis jeder Verhandlung: Methoden kennen und gezielt einsetzen
- Das Harvard-Konzept des sachgerechten Verhandeln
- Kooperation oder Kampf - was ist sinnvoll?
- Sprechen Sie die Sprache Ihres Verhandlungspartners

**Fallbeispiel:** Die Kunst eine erfolgreiche Verhandlung durchzuführen

## Die Vorbereitung einer Verhandlung

- Methoden der Verhandlungsvorbereitung
- Eine starke Verhandlungsposition schaffen
- So identifizieren Sie Ihre Beweggründe und die Ihres Verhandlungspartners
- Welche Interessen haben Sie – welche Interessen hat Ihr Verhandlungspartner?
- Wie wollen Sie die Ziele und Interessen Ihres Verhandlungspartners nutzen?

## Die psychologische Gesprächsführung

- Argumentation und Rhetorik in der Verhandlung
- Faires und kooperatives verhandeln
- Wie erkennen Sie Manipulationen und lernen diese zu umgehen?
- Lernen Sie den Unterschied zwischen zuhören und verstehen

## Nützliche Argumentation zur Preisverhandlung

- Lernen Sie die Argumente des Gegenübers für sich zu nutzen
- Erhalten Sie praktische Techniken zu Preisverhandlungen
- Wie beginnen Sie erfolgreiche Verhandlungen?
- Wie umgehen Sie Manipulationen in Preisverhandlungen?

**Fallbeispiel:** Erfolgreiche Verhandlung in der Praxis

## Schwierige Verhandlungen souverän meistern

- Lernen Sie Ihr Gegenüber richtig einzuschätzen
- Wieso sind manche Verhandlungspartner schwierig?
- Wie Sie einen Vorschlag unterbreiten und welche Fehler Sie vermeiden sollten
- Verhandlungsspielräume in festgefahrenen Situationen erkennen und nutzen
- Wer hat die Macht? Und wie verändert man das Machtgleichgewicht?

**Fallbeispiel:** Finden Sie Lösungen die beide Verhandlungsparteien zufrieden stellen

## Verhandlungssprache – So gelingt es Ihnen!

- So wecken Sie das Interesse Ihres Verhandlungspartners: Offene Fragen und aktives Zuhören
- Gesprächsführung bei Verhandlungen im Team
- Übernehmen Sie die Verhandlungsführung und erreichen Sie Ihr Verhandlungsziel

**Fallbeispiel:** Wenden Sie die erlernten Instrumente in der Praxis an - zusammenfassende Videoanalyse

**Zeiträumen für beide Seminartage: 09:00-17:00 Uhr**

### Intensiv-Seminar

- ✓ Begrenzte Teilnehmerzahl
- ✓ Viele praxisorientierte Übungen
- ✓ Fallstudien
- ✓ Videoanalyse

**100%  
Erfolgs-  
garantie**

### Ihre Sicherheit

- ✓ Seminarwiederholung
  - ✓ Seminardokumentation
  - ✓ Nachbetreuung
- [www.confex.de/erfolgsgarantie](http://www.confex.de/erfolgsgarantie)

# Anmeldung zum Intensiv-Seminar

## Erfolgreich verhandeln | 2 Tage

So einfach melden Sie sich an:

 kundenservice@confex.de

 040-671 088 21

 www.confex.de/verhandlung

 040-671 088 23

 Confex Deutschland GmbH, Husarenhof 12f, 22043 Hamburg

### Ihre Veranstaltungen:

<input type="checkbox"/> <u>Hamburg</u>	13. - 14. 05. 2013 Seminar nr. 131452	<input type="checkbox"/> <u>Hamburg</u>	06. - 07. 06. 2013 Seminar nr. 131451
<input type="checkbox"/> <u>Köln</u>	15. - 16. 05. 2013 Seminar nr. 131453	<input type="checkbox"/> <u>Köln</u>	17. - 18. 06. 2013 Seminar nr. 131455
<input type="checkbox"/> <u>Dortmund</u>	23. - 24. 05. 2013 Seminar nr. 131454	<input type="checkbox"/> <u>Dortmund</u>	01. - 02. 07. 2013 Seminar nr. 131456

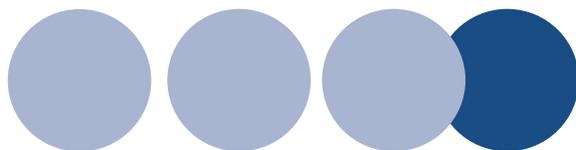
Name:	Funktion:
E-Mail:	Telefon:

Rechnungsadresse (Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen)

Firma:	
Frau/Herr:	
Straße:	
PLZ:	Ort:
Telefon:	Fax:

**Teilnahme:** Die Seminarkosten betragen pro Person € 895,- (zzgl. MwSt.), bei Ihrer Anmeldung bis zum 12.4.2013 betragen die Seminarkosten nur € 795,- (zzgl. MwSt.) und beinhalten neben der Seminarteilnahme Mittagessen und Erfrischungsgetränke. Unsere Veranstaltungen finden in renommierten Schulungszentren statt. Sie erhalten mit der Anmeldebestätigung weitere Informationen bzgl. Anreise und Seminarprogramm. Falls Sie Fragen zur Anmeldung oder zum Seminarinhalt haben, wenden Sie sich bitte über die o.g. Kontaktdaten an Confex Deutschland GmbH.

Ort, Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_



Bei 4 Anmeldungen  
nimmt die **4. Person**  
**gratis teil!**



#### Confex Deutschland GmbH

Bildung und ganz besonders berufliche Weiterbildung stehen in Skandinavien an erster Stelle. Confex Deutschland GmbH ist die Tochtergesellschaft der Confex Group, des führenden Seminaranbieters in Skandinavien. Wir stehen für zielgerichtete und intensive Lernerlebnisse, die für die täglichen Anforderungen der Arbeitswelt qualifizieren. Auf dieser Grundlage vermitteln wir Kompetenzen und Inspiration - die Voraussetzung für einen erfolgreichen Berufsalltag.

#### Die Nr.1 in Skandinavien

Mehr als 60.000 Teilnehmer nehmen jährlich an 1.200 Seminaren teil. Erfolg im Beruf und Freude an der Arbeit gehen in Skandinavien Hand in Hand! Eine kleine Auswahl an Unternehmen, die bereits erfolgreich bei Confex Deutschland GmbH in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investiert haben: AOK · Bayern LB · Carlsberg · Ericsson · Gartner Deutschland · EON · GE Healthcare · Heidelberger Druckmaschinen · Ikea · Kaiser's Tengelmann · Karstadt Lego · L'Oréal · Lufthansa Technik · Meggle · SAS · Siemens · Statoil · TÜV Süd · Volvo · Wrigley · BASF · FUJI Film Deutschland · Messe Berlin GmbH · u.a.

#### Melden Sie sich für unseren Newsletter an!

Sichern Sie sich exklusive Vorteile und Rabatte.  
[www.confex.de/info/newsletter](http://www.confex.de/info/newsletter)

#### Alle Seminare auch als Inhouse-Schulung!

Weitere Informationen unter: [www.confex.de/inhouse](http://www.confex.de/inhouse)  
Elena Fjørtoft, Geschäftsführerin  
Telefon: 040-671 088 21  
E-Mail: [ef@confex.de](mailto:ef@confex.de)



#### Haben Sie noch inhaltliche Fragen zum Seminar?

Stephanie Degenhardt, Marketing Managerin  
Telefon: 040-671 088 21  
E-Mail: [sd@confex.de](mailto:sd@confex.de)