

Erfolgreich verhandeln

Ein spannender Einblick in die Welt der Überzeugungsprofis



SEMINAR

Inhalt

Verhandeln ist für viele von uns so etwas Alltägliches, dass wir uns gar nicht mehr bewusst machen, welch enormes Potenzial in einer guten Verhandlung stecken kann.

Anhand von Fallbeispielen lernen Sie Verhandlungen professionell vorzubereiten und durchzuführen. Sie setzen sich mit Strategien auseinander, die einfach und klar in der Anwendung sind, zur Situation passen und Ergebnisse verbessern. Sie verstehen und erkennen Überzeugungs- und Beeinflussungsprozesse. Eine klare Kommunikation und zielführende Gesprächstechniken helfen Ihnen, gesteckte Ziele zu erreichen.

- **Einstellung und Strategie**
 - Was macht eine gute Verhandlung aus?
 - Kompetitives vs. kooperatives Verhandeln
 - Nachhaltig verhandeln, Win-Win im Alltag
 - Verhandlungstaktiken erkennen und erfolgreich behandeln
- **Die richtige Vorbereitung – Grundstein für den Verhandlungserfolg**
 - Ziele SMART formulieren
 - BATNA und Lösungsraum
 - Konzessionen planen
- **Ablauf der Verhandlung**
 - Typische Phasen einer Verhandlung
 - Komplexe Verhandlungen souverän steuern
- **Psychologie der Einflussnahme**
 - Instrumente der Beeinflussung
 - Eigene Handlungsmuster erkennen
- **Nonverbale Kommunikation**
 - Person und Umgebung
 - Wichtige körpersprachliche Signale
- **Gesprächsführung und Rhetorik**
 - zielführende Fragetechnik
 - Verhandlungsprofis sind gute Zuhörer
 - Rhetorik – Aussagen Gewicht verleihen
 - Argumentation – worauf kommt es an?
 - Einwandbehandlung

Methoden

Einzel- und Teamarbeit, praktische Übungen, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Videoanalyse, Tape-Feed-Back

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Vertrieb, Einkauf, Service, Projektleiter und Führungskräfte

Dauer

2 Tage

Teilnehmerzahl

max. 8 Personen

Trainer



Robert Scheidel,
Dipl.-Betriebswirt (FH),
Trainer

Kommunikation