

Thema

Erfolgreich Verhandeln

Zielgruppe

Für alle Mitarbeiter Ihres Unternehmens, von denen erfolgreiches Verhandeln erwartet wird und für die Präsenz im Umgang mit Menschen Voraussetzung für den Verhandlungserfolg sind.

Seminarziel

„Handeln ist oberstes Gebot!“ (Kennedy 1994).

Dass Sie handeln können, macht eine Verhandlung so einzigartig und unterscheidet sich von jeder anderen Form der Entscheidungsfindung.

Verhandeln fordert die ganze Person und ist nicht reduzierbar auf Checklisten, weil Gefühle, Einstellungen, Haltungen, Werte und Normen von großer Bedeutung sind. Jede Verhandlung wird von Menschen geführt, so dass weniger die Sachebene sondern letztlich die Psychologie und Sympathie den Erfolg einer Verhandlung ausmacht.

In den Verhandlungen und Gesprächen mit Ihren Zulieferern oder Kunden treffen Sie weitreichende Vereinbarungen, die erhebliche Auswirkungen auf Aufwand, Kosten und Ertrag Ihres Unternehmens haben. Sie möchten jedoch Ihr Ziel – den Aufbau einer tragfähigen, langfristigen Geschäftsbeziehung – nicht gefährden. Deshalb ist es wichtig, auf Forderungen des Verhandlungspartners situativ „richtig“ zu reagieren und die Gesprächsführung effektiv und zielorientiert zu führen.

In diesem Seminar werden Sie mit Verhandlungstechnik vertraut. Sie entwickeln und trainieren gezielt Ihre rhetorischen und dialektischen Fähigkeiten. Mit der Umsetzung der Inhalte dieses methodisch anspruchsvollen Trainings machen Sie durch partnerschaftliches und trotzdem gewinnorientiertes Verhandeln den Weg zu neuen Erfolgen frei.

- Sie lernen die Faktoren für erfolgreiches Auftreten kennen und wie Sie sinnvoll damit umgehen, um die eigene Präsenz zu steigern.
- Sie erwerben Basiswissen als Voraussetzung für zielgerichtetes Verhandeln.
- Sie können mit schwierigen Verhandlungspartnern umgehen.
- Sie erwerben ein professionelles Auftreten und Präsentationsverhalten
- Wirkungsvoller Einsatz der Stimme
- Sie lernen eine Verhandlung intensiv vorzubereiten und erweitern Kriterien, die während der Verhandlung Bausteine für Ihren Erfolg sind

Seminarinhalte

- Grundlagen einer Verhandlung – interdisziplinäres Beziehungsgeflecht
- Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsstrategie
- 7 - Phasen - Modell in der Verhandlungstechnik
- Argumentationstechnik
- Fragetechnik
- Konfliktlösungsstrategie – Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Körpersprache in der Verhandlung
- Wirkungsvoller Einsatz der Stimme
- Wie gewinne ich die Verhandlungspartner für mich?
- Abschlusstaktiken
- Ergebnisse sichern und umsetzen
- Risikomanagement in Verhandlungen

Methoden

- Unterweisung in die Grundlagen
- Individuelle Korrektur - Verhaltensanalyse
- Erfahrungsaustausch und gemeinsame Auswertung nach jeder Übung
- Individuelle Beratung
- Individuell wird auf die Gruppe, einzelne Teilnehmer und Kommunikationsfälle eingegangen. Erlerntes wird sofort in praktische Fälle umgesetzt

Organisation

Dieses Seminar kann auf verschiedene Teilnehmerzahlen und Voraussetzungen ausgerichtet werden. Möchten Sie mehr als 12 Personen schulen, bieten wir Ihnen gern die Möglichkeit, parallel zwei Gruppen zu trainieren.

Ansprechpartner



Agentur für Kompetenzentwicklung
Training – Coaching – Consulting
Christoph M.Maier-Stahl

Katharinenstr. 47, 68199 Mannheim
0170/81 33 862
Maier-Stahl@KOMquadrat.de