

Erfolgreich verhandeln

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Führungskräfte, die in ihrer täglichen Arbeit in der eigenen Organisation oder mit externen Partnern intensiv kommunizieren und Lösungen, Ergebnisse, Kosten oder Preise verhandeln müssen.

AUSGANGSLAGE

In jeder Phase unternehmerischen Handelns tauchen vielfältige Verhandlungssituationen auf, die wesentlichen Einfluss auf den Geschäftserfolg nach sich ziehen können. Hierzu zählen insbesondere Gespräche mit Lieferanten, internen und externen Projektpartnern, Mitarbeitern und Vorgesetzten und nicht zuletzt mit den Kunden.

INHALTE DES SEMINARS

Das Seminar vermittelt Ihnen Techniken und praxisorientierte Tipps für sicheres (Ver-)handeln sowie eine zielorientierte Führung von Diskussionen oder Verhandlungs- und Verkaufsgesprächen. Im Seminar werden eine sinnvolle Vorbereitung, Herangehensweise und Durchführung eines erfolgreichen Gesprächs mit einem Verhandlungspartner dargestellt. Praktische Übungen verhelfen Ihnen bei der konkreten Umsetzung des Erlernten.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Was ist erfolgreiches Verhandeln?
- Ziele einer Verhandlung
- Chronologischer Ablauf einer Verhandlung – die 6 Verhandlungsphasen
- Das "Esel-Möhre-Prinzip"
- Die "harte" und "weiche" Verhandlungsstrategie – was ist langfristig erfolgreich?
- Die innere Einstellung: Den Sieger erkennt man am Start
- Kommunikation mit Herz als Erfolgsfaktor einer Verhandlung
- Der erfolgreiche Abschluss einer Verhandlung und die Behandlung von Einwänden
- Subjektive Wahrnehmung
- Unterschiedliche Verhandlungspartner und wie Sie mit ihnen umgehen sollten
- Praxistipps für eine gute Verhandlung
- Kommunikationsübungen zu konkreten Verhandlungssituationen

NUTZEN DES SEMINARS

Sie erlangen eine größere Sicherheit in ihren persönlichen Verhandlungen. Ebenfalls erlernen Sie Methoden und "Kniffe" aus der Praxis, die Ihnen im Umgang mit schwierigen Kommunikations- und Verhandlungssituationen helfen. Sie erfahren, wie Sie durch "Kommunikation mit Herz" schneller und leichter zu Ihrem Gesprächsziel kommen. Mit Übungsbeispielen aus Ihrem Praxisalltag bekommen Sie im Training einen konkreten Handlungsleitfaden für Ihre persönlichen Problemstellungen.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Notieren Sie bitte vor dem Seminar, welche Ihrer bisherigen Verhandlungen erfolgreich waren und in welchen Verhandlungssituationen bei Ihnen Schwierigkeiten aufgetreten sind. Woran lag das? Was genau waren die Erfolgsfaktoren, was waren die Hürden? Haben Sie schon über Lösungen nachgedacht? Bringen Sie diese Fallbeispiele gerne ins Seminar mit.

DAUER

2 Tage