

professionell Verhandeln

Überzeugen statt Überreden

Andreas Straub

Zurück zum Inhalt

„Erfolgreiches Verhandeln ist eine Kunst“ – eine erlernbare Kunst, die nicht zwingend viel Verhandlungserfahrung erfordert. Hier dienen Vorbereitung, Reflexionsfähigkeit, Strategien und Taktiken, sowie Klarheit in den eigenen Zielen dem Verhandlungserfolg weit mehr.



Andreas Straub

Zielgruppe

Führungskräfte, Projekt- & Teamleiter, Trainer, Berater, Personalentwickler und Anwälte mit der Aufgabe, wichtige Verhandlungen mit Kollegen, Lieferanten, Kunden und Dienstleistern zu führen.

Ziele

- Sie lernen Ihre Gedanken und Konzepte schlüssig und überzeugend zu formulieren und zu vertreten.
- Sie lernen Verhandlungserfolge durch das Entwickeln von partnerschaftlichen Strategien vorzubereiten und durchzusetzen.

Inhalte

- Vorbereitungscheck für Ihre Verhandlungen und Ihren Argumentationsaufbau
- Erfolgs- und Einflussfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen
- Die Phasen einer erfolgreichen Verhandlung
- Sachlogik und Psychologie der Argumentation und der Verhandlung
- Interesse und Motive meines Verhandlungspartners transparent machen
- Taktieren und Gegenmaßnahmen
- Minimale und maximale plausible Ziele in Verhandlungen
- Verhandlungsstrategien
- ZOPA (*Zone of possible agreement*)
- Verhandlungspositionen vs. Interessen und Motive



professionell Verhandeln

Überzeugen statt Überreden

Andreas Straub

Zurück zum Inhalt



Besonderheiten des Trainings

Die Teilnehmer bringen Themen, Aufgaben und Probleme aus ihrem beruflichen Verhandlungskontext mit ein und erarbeiten Lösungsansätze für ihre tägliche Praxis.

Trainer

Andreas Straub

Methoden

Lehrgespräch, Einzel-, Kleingruppen- und Plenumsarbeit, Moderation, Entspannung, Spiel; Fallarbeit an Praxisfällen, Präsentation, aktives Üben und Ausprobieren der Trainingsinhalte.

Termine

24.05. – 25.05.2007

29.11. – 30.11.2007

03.03. – 04.03.2008

03.12. – 04.12.2008

Veranstaltungsort

Seminarhotel im Raum Frankfurt/Wiesbaden.

Den aktuellen Veranstaltungsort teilen wir Ihnen bei Buchung der Veranstaltung mit.

Intensitätsgarantie

Bis zu 6 Teilnehmer arbeiten wir mit einem Trainer, ab 7 bis zu 12 Teilnehmer mit 2 Trainern.

Seminarkosten

2-tägiges Seminar 798,- € pro Person

(Alle Preise zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer)