

Verhandlungstraining: „Erfolgreich Verhandeln“ (1 Tag)

Dieses **Verhandlungstraining** zeigt Ihren Mitarbeitern die wichtigsten Grundregeln und Strategien des erfolgreichen Verhandeln und der Konfliktlösung. Jeder Mitarbeiter hat die Möglichkeit, an zwei realitätsnahen Verhandlungs-Simulationen teilzunehmen und das Erlernte sofort in die Praxis umzusetzen. Das Verhandlungsseminar ist ideal für diejenigen, die in wenig Zeit viel über „Erfolgreiches verhandeln“ mitnehmen wollen.



Hinweis: Das Verhandlungsseminar „Erfolgreich verhandeln“ hat einen festen Seminarplan und eignet sich ideal für Einsteiger und leicht Fortgeschrittene. Für Fortgeschrittene & Profis empfehlen wir unser **maßgeschneidertes Verhandlungstraining**.

Seminarplan „Erfolgreich verhandeln“ München & europaweit

- 9.00 – **Einführung: Die Grundregeln des erfolgreichen Verhandeln**
9.30 Hier geht es schwerpunktmäßig um die Prinzipien der anerkanntesten Verhandlungstheorie: dem Harvard-Konzept.
- 9.30 – **Ablauf: Welche Phasen durchläuft eine erfolgreiche Verhandlung?**
9.45 Typische Phasen einer Verhandlung - und wie ein Verhandlungsprofi den Ablauf der Verhandlung sieht.
- 9.45 – **Vorbereitung: Was muss ich vor der Verhandlung beachten?**
10.00 Hier lernen Ihre Mitarbeiter, welche Vorfragen Sie unbedingt beantworten müssen, bevor Sie in die Verhandlung reingehen.
- 10.00 – **1. Verhandlungs-Übung & Analyse des individuellen Verhandlungsstils für jeden Teilnehmer**
12.00 Bei der ersten Verhandlungsübung geht es darum, dass Sie mit der anderen Partei ein günstiges Ergebnis erzielen, wobei Ihnen die erlernte Verhandlungstheorie behilflich sein wird.
- 12.00 – **Die 10 wichtigsten verhandlungstypischen Problemlösungs-Techniken**
12.15 Bei Jeder Verhandlung treten meist dieselben typischen Probleme auf. Ihr Trainer zeigt Ihnen, wie man diese lösen kann.
- 12.15 – **Körpersprache & Stimme richtig einsetzen**
12.30 Auch in Verhandlungen ins eine kontrollierte Körpersprache und Stimme von immenser Bedeutung.
- 12.30 – *- Mittagspause -*
13.30
- 13.30 – **Ist es sinnvoll, viele Argumente für seine Positionen vorzutragen?**
13.45 Auf diese Frage hat die Verhandlungstheorie eine ganz eindeutige und überraschende Antwort.
- 13.45 – **Wer fragt, der führt! - Zur Rolle von Fragen in Verhandlungen**
14.00 Hier geht es darum, die für eine Verhandlung zentralen Fragetypen kennen zu lernen sowie Fragetypen, die man am besten ganz vermeidet.
- 14.00 – **Wie mit manipulativen Verhandlungstricks umgehen?**
14.15 Sie erfahren die häufigsten Manipulationstricks und wie man sich dagegen wehren kann.
- 14.15 – **Wie die richtigen Worte für seine Position finden?**
14.30 Gerade wenn es emotional wird, ist es entscheidend, seine Position mit adäquaten Worten zu präsentieren.

- Wie mit schwierigen Verhandlungspartnern umgehen?**
- 14.30 – Mit schwierigen Menschen umzugehen bedarf nicht nur des richtigen
14.45 Fingerspitzengefühls, sondern auch einer guten Vorbereitung auf den jeweiligen Menschentyp.
- 2. Verhandlungs-Übung & Individuelles Feedback**
- 14.45 – Bei dieser Übung geht es nun darum, dass Sie Ihre eine echte
16.45 Verhandlungssituation aus Ihrem Leben mit dem Trainer „einüben“ können.
- Wie sich nachhaltig verbessern?**
- 16.45 – Tipps, mit denen Sie selbstständig Ihr Verhandlungsgeschick auch nach dem
17.00 Kurs kontinuierlich schulen können.

Organisatorische Daten auf einen Blick:

- Ihr Trainer: Absoluter **Verhandlungsexperte**
- Zielgruppe: Mitarbeiter aller Branchen
- vor Ort in Ihren Geschäftsräumen
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- auf Deutsch und/oder Englisch
- inklusive Videoanalysen
- praxisorientierte Übungen
- 1 Tag
- an Ihrem Wunschtermin
- umfangreiche Unterlagen
- Investition: 1997,-€ inkl. MwSt.

Für umfassende Beratung bitte hier kostenlos informieren: **089 / 13 94 36 38.**

Ihre Argumentorik-Akademie