

## **ONLINE-KURS**

### **VERHANDLUNGSTRAINING: ERFOLGREICH VERHANDELN**

Verhandlungstipps für Beruf & Alltag (48 Lektionen | 3h Videomaterial).

*mit Wladislaw Jachtchenko*

#### **Abschnitt 1: Einführung**

Lektion 1: Wie oft verhandeln wir eigentlich? Und was bestimmt unsere Verhandlungs-Macht?

Lektion 2: Was sind die häufigsten Verhandlungsfehler im Alltag?

Lektion 3: Über den Trainer & Kursüberblick

#### **Abschnitt 2: Zehn Grundregeln des Verhandeln**

Lektion 4: Einführung: Wer hat die Grundregeln erfunden?

Lektion 5: Erste Grundregel des Verhandeln

Lektion 6: Zweite Grundregel des Verhandeln

Lektion 7: Dritte Grundregel des Verhandeln

Lektion 8: Vierte Grundregel des Verhandeln

Lektion 9: Fünfte Grundregel des Verhandeln

Lektion 10: Sechste Grundregel des Verhandeln

Lektion 11: Siebte Grundregel des Verhandeln

Lektion 12: Achte Grundregel des Verhandeln

Lektion 13: Neunte Grundregel des Verhandeln

Lektion 14: Zehnte Grundregel des Verhandeln

### **Abschnitt 3: 10 häufigste Verhandlungstricks und wie man ihnen begegnet**

Lektion 15: Einleitung: Manipuliert eigentlich jeder beim Verhandeln?

Lektion 16: Manipulationstrick #1: Fait accompli

Lektion 17: Manipulationstrick #2: Emotionaler Ausbruch

Lektion 18: Manipulationstrick #3: Fehlender Mann

Lektion 19: Manipulationstrick #4: „Nicht verhandelbar“

Lektion 20: Manipulationstrick #5: „Mehr lässt das Budget nicht zu“

Lektion 21: Manipulationstrick #6: Überinformation

Lektion 22: Manipulationstrick #7: Jetzt oder nie!

Lektion 23: Manipulationstrick #8: Extreme Eingangsforderung

Lektion 24: Manipulationstrick #9: Ausgedachte Alternative

Lektion 25: Manipulationstrick #10: Letzte-Minute-Zusatzklausel

### **Abschnitt 4: Die Verhandlungs-Vorbereitung**

Lektion 26: Einleitung: Wie wichtig ist die Vorbereitung eigentlich?

Lektion 27: Zwei Ziele vorbereiten

Lektion 28: Einstiegsangebot vorbereiten

Lektion 29: Alternativen vorbereiten

Lektion 30: Zugeständnisse vorbereiten

Lektion 31: Win-Win vorbereiten

Lektion 32: Einwände vorbereiten

Lektion 33: Sich auf den Verhandlungspartner vorbereiten

Lektion 34: Die Verhandlungssituation vorbereiten

### **Abschnitt 5: Wer fragt, führt! – Wichtigste Fragetechniken**

Lektion 35: Einführung: Warum das Fragen eine Kernkompetenz ist

Lektion 36: Geschlossene/offene Fragen

Lektion 37: Sammelfragen/Filterfragen

Lektion 38: Alternativfragen/Suggestivfragen

Lektion 39: Motivfragen/Echofragen

Lektion 40: Lösungsorientierte und Konkretisierungsfragen

Lektion 41: Erzählfragen und Gefühlsfragen

### **Abschnitt 6: Häufig gestellte Fragen zum Verhandeln**

Lektion 42: Was ist besser: kooperativ oder konfrontativ?

Lektion 43: Wie finde ich Win-Win-Situationen?

Lektion 44: Wie kann ich das Verhandeln üben?

### **Abschnitt 7: Nächste Schritte. Letzter Tipp und BONUS-MATERIAL!**

Lektion 45: Deine nächsten Schritte

Lektion 46: Der letzte ultimative Verhandlungs-Tipp und Danke!

Lektion 47: BONUS: Einführung in die Verhandlungssituation

Lektion 48: BONUS: Verhandlungssituation mit Analyse

Bei weiteren Fragen zu Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter auf unserer  
Argumentorik Online-Akademie rufen Sie uns an unter: **089-9573 1151**

Wir freuen uns auf Sie!

**Ihre Argumentorik-Akademie**