

Verhandlungstraining Inhouse-Schulung

Das **Verhandlungstraining** steht unter dem Motto: „Im Leben bekommt man nicht das, was man verdient, sondern das, was man aushandelt.“ Die Vorteile einer professionellen Verhandlungsführung liegen auf der Hand: bessere Deals, langfristige und stabile Kooperationen und schlaue Win-Win-Situationen. Das Besondere an unserem Training ist, dass wir auf die individuellen Problemstellungen in Ihrem Unternehmen eingehen und für Ihre Mitarbeiter Lösungen finden, die den Umsatz steigern werden.



Hinweis: Dieses **maßgeschneiderte** Verhandlungstraining ist eher für Fortgeschrittene & Profis gedacht. Für Einsteiger empfehlen wir unser Grundlagen-Seminar „[Erfolgreich verhandeln](#)“ mit einem festen Seminarplan.

Wählbare Inhalte im Rahmen des Verhandlungstrainings:

- ✓ **Grundregeln** des erfolgreichen Verhandeln
- ✓ Die möglichen **Verhandlungsphasen**
- ✓ Die richtige **Verhandlungsvorbereitung**
- ✓ Methoden & Strategien der **Verhandlungsführung**
- ✓ Die wichtigsten **Problemlösungstechniken** beim Verhandeln
- ✓ Bei Stress in Verhandlungen **Emotionen im Griff** behalten
- ✓ **Interessen** hinter den Positionen beim Verhandlungspartner erkennen
- ✓ Sachgerechter Umgang mit **Konfliktsituationen**
- ✓ Probleme in Verhandlungen zur richtigen Zeit mit dem **richtigen Ton** ansprechen
- ✓ Eine Verhandlung souverän führen: Individuelle Analyse der **Körpersprache** und **Stimme**
- ✓ Die **wesentlichen Fragetechniken** für Verhandlungen
- ✓ Die gängigsten **Verhandlungstricks**
- ✓ Techniken um bessere **Verhandlungsergebnisse** zu erzielen
- ✓ Umgang mit **schwierigen Verhandlungspartnern**
- ✓ **Zwei umfangreiche Verhandlungsübungen**
- ✓ Analyse des **individuellen Verhandlungsstils** für jeden Teilnehmer
- ✓ Weitere **Argumentorik-Module**

Verhandlungstraining München & deutschlandweit: Zur Organisation

Die Kundenorientierung nimmt bei unserem **Verhandlungstraining** München & deutschlandweit oberste Priorität ein: Teilen Sie uns einfach mit, welche Vorstellungen und Erwartungen Sie hinsichtlich der Inhouse-Schulungen haben, damit wir diese in Ihr maßgeschneidertes Seminar integrieren können.

Organisatorische Daten auf einen Blick:

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb & Einkauf, Management, Führungskräfte
- vor Ort in Ihren Geschäftsräumen
- unbegrenzte Teilnehmerzahl
- auf Deutsch oder Englisch
- inklusive Videoanalysen
- praxisorientierte Übungen
- flexible Dauer (empfohlene Dauer: 1-2 Tage)
- an Ihrem Wunschtermin
- umfangreiche Unterlagen
- Preise erhalten Sie auf Anfrage

Verhandlungstraining München & deutschlandweit: Maßgeschneidertes Programm

Jedes Training zur Verhandlungsführung bereiten wir auf Grundlage der von Ihnen zugesandten Unterlagen vor. Dies können beispielsweise typische Verhandlungssituationen Ihrer Mitarbeiter sein oder Auszüge aus E-Mails oder bestehenden Verträgen.

Daneben besteht auch die Möglichkeit, weitere Argumentorik-Module in das Kommunikationstraining zu integrieren. Schicken Sie uns gleich eine [unverbindliche Anfrage](#), sodass wir mit Ihnen einen passenden Termin für das Verhandlungstraining vereinbaren können. Für umfassende Beratung, bitte hier kostenlos informieren: [089 / 13 94 36 38](tel:08913943638).

Ihre Argumentorik-Akademie