

2-tägiges Intensiv-Kommunikationsseminar

Verhandlungsführung

Effektiv und zielsicher verhandeln



Dieses Verhandlungstraining richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die

- ✓ ihre innerhalb und außerhalb des Unternehmens häufig verhandeln müssen.
- ✓ ihr Verhandlungsgeschick überprüfen und optimieren möchten.
- ✓ neue Verhandlungsstrategien kennenlernen und anwenden wollen.
- ✓ in Verhandlungssituationen souverän und erfolgreich agieren möchten.



Seminar Verhandlungsführung für schwierige Situationen

Mit flexiblem und kreativem Verhandlungsgeschick gewünschte Ergebnisse erreichen.

Verhandlungen sind selten leicht und es gibt Situationen, in denen die Hindernisse unüberwindbar erscheinen. Vor allem dann, wenn die andere Seite strategisch besonders stark ist. Ob mit Mitarbeiter*innen, Vorgesetzten, Projektpartner*innen, Kund*innen oder Kolleg*innen, gerade der berufliche Alltag stellt Ihr Verhandlungsgeschick laufend unter Beweis. Erfahren Sie im Verhandlungsführung Seminar, wie es Ihnen gelingt, durch eine strukturierte und effektive Vorgehensweise in Verhandlungssituationen Ihre Interessen kompetent durchzusetzen und Ihr Ziel zu erreichen.

Trainieren Sie im Verhandlungsführung Seminar lösungsorientierte Verhandlungsstrategien zu entwickeln und diese dem Gegenüber auch in der Praxis zu vermitteln. Wir zeigen Ihnen wie Sie in komplexen Verhandlungen standhaft bleiben und dabei trotzdem in der Lage sind, die Beziehung zum/r Verhandlungspartner*in positiv zu beeinflussen.

Mit dem Harvard-Konzept konstruktive Lösungen erzielen

Einen wichtigen Schwerpunkt unseres Verhandlungsführung Seminars bilden die Grundlagen und Methoden des Harvard-Konzeptes, das sachbezogenes Handeln voraussetzt. Ziel dieser Verhandlungsmethode ist es, eine konstruktive und friedliche Einigung in einer Konfliktsituation zu finden, von der beide Parteien maximal profitieren (Win-Win-Situation).

Das Harvard-Konzept basiert auf 4 Grundprinzipien:

- Menschen und Probleme werden getrennt voneinander behandelt.
- Verhandelt werden Interessen – niemals Positionen.
- Die Optionen müssen für beide Seiten von Vorteil sein.
- Das Ergebnis muss von beiden Seiten als fair und neutral angesehen werden.

Im Seminar Verhandlungsführung entwickeln Sie kommunikative & rhetorische Fähigkeiten:

- Kommunikationstheorie - Grundlagen
- Bewusster Umgang mit Körper und Sprache
- Kontrollieren und Erkennen von Reizauslöser
- Mit Aggressionen und anderen belastenden Emotionen umgehen
- Verhandlungen erfolgreich führen - Vorbereitung und Strategien
- Verhandlungsstrategien und Verhandlungsziele

Wir arbeiten mit umfangreichen und effektiven Trainingsmethoden:

- Harvard-Konzept
- Techniken - Stimmentwicklung und Körperausdruck
- Non-direktive Dialogtechniken
- Rollenspiele mit Beispielen aus dem Praxisalltag der Teilnehmer
- Kamera-Training und Analyse

Sicherheit in der eigenen Verhandlungsführung

Gemeinsam erstellen wir mit Ihnen im Verhandlungsführung Seminar ein persönliches Stärken- und Schwächenprofil und analysieren, wie Sie inhaltlich und emotional, verbal und nonverbal auf Ihre Gesprächspartner*innen wirken. So lernen Sie Ihr eigenes Kommunikationsverhalten bewusst zu steuern und gewinnen an Flexibilität und Sicherheit, die für Ihren Erfolg bei Verhandlungen entscheidend sind.

INHALTE - DAS LERNEN SIE IN DIESEM VERHANDLUNGSFÜHRUNG SEMINAR!

- Grundlagen der Kommunikationstheorie
- Das Harvard-Konzept der Verhandlungsführung
- Analyse des persönlichen Verhandlungsstils
- Effektiv verhandeln - Prioritäten setzen
- Mit Argumenten (•Zahlen•Daten•Fakten) überzeugen
- Gesprächssteuerung durch den bewussten Umgang mit Körper und Sprache
- Reizauslöser erkennen und kontrollieren
- Umgang mit Aggressionen und anderen belastenden Emotionen
- Vorbereitung und Strategien erfolgreicher Verhandlungsführung
- Verhandlungsziele und Verhandlungsstrategien

METHODEN – SO HABEN SIE LANGFRISTIG ERFOLG!

- Techniken für Stimmentwicklung und Körperausdruck
- Harvard-Konzept und non-direktive Dialogtechniken
- Verhandlungsstile und Verhandlungsziele
- Praxisbezogene Rollenspiele aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmer*innen
- Training vor der Kamera mit Analyse

NUTZEN – DAS NEHMEN SIE FÜR IHRE BERUFLICHE PRAXIS MIT

Am Ende dieses Seminars wissen Sie,

- Inhaltlich und emotional, verbal und nonverbal auf Ihre Gesprächspartner*innen wirken.
- unterschiedliche Verhandlungsstile situativ einsetzen.
- sich auf Verhandlungen effizient vorbereiten und diese sachlich und lösungsorientiert führen.
- mit Hilfe eines individuellen, auf Ihre Probleme abgestimmten Trainingskonzeptes in Zukunft wirkungsvoll argumentieren. zielstrebig verhandeln und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen.

SEMINARINFORMATIONEN / PREISE pro Person

- **Seminargruppe: 3-5 Teilnehmer*innen**

- **Seminardauer:** 2 Tage

- **Seminarzeit:** 09:00–16:30 Uhr

- **Seminarprix:** **1.400,- €** zzgl. 19% MwSt. (1.666,- € inkl. 19% MwSt.)

- **Frühbuchung*:** **1.200,- €** zzgl. 19% MwSt. (1.428,- € inkl. 19% MwSt.)

***Nur bei Zahlung bis 60 Tage vor Seminarbeginn und bei einer Buchung direkt über unsere Homepage.**

- In der Seminargebühr enthalten sind alle Seminarunterlagen und die Hotel-Tagungspauschale (2 Kaffeepausen und Mittagessen pro Seminartag).

