

ONLINE - Training

Online Verhandlungstraining

Professionell verhandeln und Ziele erreichen!

Ein intensives Basis-Online-Training für Ihre nächsten Verhandlungsgespräche

Dieses Online-Verhandlungstraining richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die

- ✓ 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.



Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

Lernen Sie, was Verhandlungen erfolgreich macht!

In diesem Online-Seminar trainieren Sie, 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 Verhandlungspartner positiv zu beeinflussen.

Erfahren Sie im Online-Verhandlungsführungsseminar, wie es Ihnen gelingt, durch eine strukturierte und effektive Vorgehensweise in Verhandlungssituationen Ihre Interessen kompetent durchzusetzen und Ihr Ziel zu erreichen.

Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir, wie Sie inhaltlich und emotional, verbal und nonverbal auf Ihre Gesprächspartner wirken. So erhalten Sie wichtige Hinweise, wie Sie Ihr eigenes Kommunikationsverhalten bewusst steuern können. Bei konsequenter Anwendung u gewinnen Sie an Flexibilität und Sicherheit, die für Ihren Erfolg bei Verhandlungen entscheidend sind.

In unserem Online -Trainingsangebot Verhandlungstraining haben Sie die Chance mit wenigen Klicks neues Wissen zu erwerben!

In diesem Verhandlungsseminar haben Sie die Möglichkeit sich bequem von zu Hause oder vom Arbeitsplatz aus online weiterzubilden und das in Präsenzqualität. Sie lernen zu einem festgelegten Zeitpunkt mit allen Teilnehmern live und zeitgleich in einem Online-Lehrraum (z.B. mit Zoom). Wir schulen einen überschaubaren Kreis von max. 5 Personen. Während des gesamten Trainings befinden Sie sich in direktem Kontakt mit dem Trainer und den Teilnehmern.

Inhalte – Das lernen Sie in diesem Online - Verhandlungstraining

- Ihre Wirkungskompetenz in Verhandlungen
- das Harvard-Konzept der Verhandlungsführung
- Vorbereitung und Strategien erfolgreicher Verhandlungsführung
- 10 Achtsamkeiten zur Entschlüsselung der Körpersprache
- Non-direktive Gesprächsführung zur Gesprächssteuerung
- Stärkung des Selbstbewusstseins auf den 3 Ebenen der Stressentstehung
- Fragetechniken nutzen

Methoden – So haben Sie langfristig Erfolg!

- Techniken für Stimmentwicklung und Körperausdruck
- Harvard-Konzept und non-direktive Dialogtechniken
- Rollenspiele und Übungen anhand von Musterbeispielen und wenn möglich die Einbindung von praxisbezogenen Beispielen aus dem aus dem Praxisalltag der Teilnehmer

Nutzen – Das nehmen Sie für Ihre berufliche Praxis mit!

Am Ende dieses Online Verhandlungstrainings werden Sie wissen, wie Sie,

- inhaltlich und emotional, verbal und nonverbal auf Ihre Gesprächspartner wirken.
- mehr Souveränität für sich in Verhandlungen gewinnen.
- sich auf Verhandlungen effizient vorbereiten und diese sachlich und lösungsorientiert führen.

Seminarinformationen / Preise

- Anzahl der Teilnehmer: max. 5
- Seminarzeitraum: 1 Tag
- Seminarzeiten: 09:30 bis 11:00
Pause 15 Minuten
11:15 bis 12:15
Pause 60 Minuten
13:15 bis 14:30
15 Minuten Pause
14:45 bis 16:00 Uhr
- Seminarpreis: **550,- €** zzgl. 19% MwSt. (654,50 € inkl. 19% MwSt.)