

Kommunikationsseminar Verhandlungen erfolgreich führen 2-Tages-Seminar / 3 - 5 Teilnehmer



Dieses Kommunikationsseminar 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

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 Mitarbeitern, Vorgesetzten, Projektpartnern, Kunden oder Kollegen, gerade der berufliche Alltag stellt Ihr Verhandlungsgeschick laufend unter Beweis. Erfahren Sie im Verhandlungsführungsseminar, wie es Ihnen gelingt, durch eine strukturierte und effektive Vorgehensweise in Verhandlungssituationen Ihre Interessen kompetent durchzusetzen und Ihr Ziel zu erreichen.

In diesem 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.

Sicherheit im eigenen Kommunikationsverhalten

Gemeinsam erstellen wir mit Ihnen ein persönliches Stärken- und Schwächenprofil und analysieren, wie Sie inhaltlich und emotional, verbal und nonverbal auf Ihre Gesprächspartner 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 KOMMUNIKATIONSTRAINING!

- Grundlagen der Kommunikationstheorie
- das Harvard-Konzept der Verhandlungsführung
- 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 aktuellen Umfeld der Teilnehmer
- Rollenspiele - Gesprächsführung mit Beispielen aus dem Praxisalltag der Teilnehmer
- Training vor der Kamera mit Analyse

NUTZEN – DAS NEHMEN SIE FÜR IHRE BERUFLICHE PRAXIS MIT!

Am Ende dieses Seminars werden Sie wissen, wie Sie

- inhaltlich und emotional, verbal und nonverbal auf Ihre Gesprächspartner 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

- Anzahl der Teilnehmer: 3–5
- Seminarzeitraum: 2 Tage
- Seminarzeit: 09:00–16:30 Uhr
- Seminarpreis: 1.195.- € zzgl. 19% MwSt. (1.422,05 € inkl. 19% MwSt.)
- Frühbucherpreis: **999.- €** zzgl. 19% MwSt. (1.188,81 € inkl. 19% MwSt.)
bei Zahlung 60 Tage vor Kursbeginn

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