

# Verhandlungstechnik

## Zum Thema

Neben der Fachkompetenz, die vorausgesetzt oder erlernt wird, zählt Verhandlungskompetenz zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren im beruflichen und privaten Umfeld.

## Zielpublikum

Führungskräfte aller Ebenen, Spezialisten, Einkäufer und Verkäufer, die häufig in Verhandlungssituationen stehen und nach ihren ersten Erfahrungen strukturierter und kompetenter vorgehen möchten.

## Ihr Nutzen

Kenntnis der wichtigsten Methoden und Techniken. Durch gut strukturierte Vorbereitung und richtige Auswahl der Strategie werden Verhandlungen überzeugend und zielgerichtet geführt.

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Das Potenzial, das in jeder Verhandlung steckt, soll optimal genutzt werden. Bei einer ergebnisorientierten Vorgehensweise und durch gezielten Einsatz von Argumentationstechniken und Verhandlungstaktiken werden sich finanzielle Verhandlungsergebnisse auf die ganze Firma positiv auswirken.

## Inhalte

- Regeln unterschiedlicher Businesskulturen
- Schaffung einer optimalen Verhandlungsumgebung
- Die Macht der Fragetechnik im Verhandlungsprozess
- Nonverbale Kommunikation, Deutung von Körpersignalen
- Grundlagen für ganzheitliches Verhandeln
- Richtige Vorbereitung und Planung von Verhandlungen
- Strategisches Vorgehen bei Verhandlungen
- Argumentationstechnik und Einwandbehandlung
- Gewinner-Gewinner-Lösung durch kooperative Strategien
- Umgang mit unfairen Taktiken und Tricks der Gegenseite

## Methoden

- Lehrgespräche, Kurzreferate
- Diskussion und Erfahrungsaustausch
- Bearbeitung konkreter Praxisfälle der TeilnehmerInnen
- Rollenspiele und Simulationen von Verhandlungssituationen
- Feedback durch Trainer, Gruppe und Video

Durch Gruppen- und Trainerfeedback werden für alle TeilnehmerInnen individuelle Lösungen für ihre Verhandlungssituationen erarbeitet, die direkt in die Praxis umgesetzt werden können.

## Trainer

André Baer

## Administratives

### Daten

26. – 27. März 2009

12. – 13. November 2009

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag 9.00 – 18.00 Uhr

2. Tag 8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

März:

Technopark, Zürich

November:

Sorell Hotel Zürichberg, Zürich

### Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

### Unterlagen

TeilnehmerInnen erhalten schriftliche Unterlagen, die der Vertiefung des Stoffes und als Nachschlagewerk dienen.

### Seminarpreis

CHF 1960.– pro Person

(CHF 1760.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 139.