



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, Projektleiter/-innen, Einkäufer und Verkäufer, Spezialisten, welche häufig in Verhandlungssituationen stehen und nach ihren ersten Erfahrungen strukturierter, kompetenter und erfolgreicher 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 Verhandlungsergebnisse auf die ganze Firma positiv auswirken.

Inhalt

- Richtige Vorbereitung und Planung von Verhandlungen
- Wahl der treffenden Verhandlungsstrategie (z.B. Harvard-Konzept)
- Schaffen einer optimalen Verhandlungsumgebung
- Die Macht der Fragetechnik im Verhandlungsprozess
- Nonverbale Kommunikation, Deutung von Körpersignalen
- Grundlagen für ganzheitliches Verhandeln
- Argumentationstechnik und Einwandbehandlung
- Win-win-Lösung durch kooperative Strategien
- Umgang mit unfairen Taktiken und Tricks der Gegenseite
- Regeln unterschiedlicher Businesskulturen

Methoden

- Lehrgespräche, Kurzreferate
- Diskussion und Erfahrungsaustausch
- Bearbeitung konkreter Praxisfälle der Teilnehmer/-innen
- Rollenspiele und Simulationen von Verhandlungssituationen
- Feedback durch Trainer und Gruppe

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

Fachartikel[li][file=Optimale_Verhandlungsfuehrung_(Andre_Baer).pdf] Optimale Verhandlungsführung (André Baer) [/file]/[li]

Daten und Orte: [p]15. - 16.01.2019 [br]Technopark Zürich, Zürich[/p][br][p]10. - 11.09.2019 [br]Technopark Zürich, Zürich[/p]

Dauer
2 Tage

Arbeitszeiten
1. Tag: 8.30 – 18.00 Uhr
2. Tag: 8.30 – 17.00 Uhr

Trainer
André Baer

Teilnehmerzahl
max. 12 Personen

Seminarpreis 2019
CHF 1900.– pro Person (inkl. Lunch)
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Unterlagen
Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.