

SI-EL-EK-005-12-1 Profiling in der Verhandlung [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Zu starre Pläne, einfallslose Taktik, durchschaubare Ablenkungsmanöver: Wer seine Verhandlungspartner unterschätzt, untergräbt schlussendlich den eigenen Erfolg. Ein Grund mehr, schon in der Vorbereitung auf eine Verhandlung auf Profiling zu setzen. Indem Sie so viel wie möglich über Ihre Verhandlungspartner herausfinden, lernen Sie schließlich, die Position der Gegenseite, ihre Interessen und Mittel richtig einzuschätzen. Das Ergebnis dieser Vorbereitung ist ein Wissensvorsprung, den Sie strategisch nutzen können. In unserem Seminar „Profiling in der Verhandlung“ zeigen wir Ihnen, was es dabei zu beachten gilt: Hier lernen Sie, wie Sie durch geschickte Analyse Ihres Verhandlungspartners herausfinden, mit wem Sie es zu tun haben und wie Sie Ihre Verhandlungsstrategie passgenau auf Ihr Gegenüber abstimmen können.

Immer ein gutes Argument – dank Profiling in der Verhandlung

In unserem Seminar „Profiling in der Verhandlung“ trainieren Sie die wichtigsten Schritte auf dem Weg zur erfolgreichen Verhandlung. Sie formulieren klare Verhandlungsziele, bestimmen Ihre Verhandlungsbasis sowie verhandelbare Optionen – inklusive der Alternativen, die Sie für Notfälle in der Hinterhand behalten wollen. Anschließend widmen Sie sich der Analyse Ihres Verhandlungspartners: Anhand authentischer Fallbeispiele üben Sie sich darin, die Methoden des Profiling zur Verhandlungsvorbereitung einzusetzen, um ein realistisches Profil zu erstellen, auf das Sie Ihre Verhandlungsstrategie ausrichten können. Abgerundet wird dieses auf Profiling in der Verhandlung spezialisierte Rhetoriktraining für Einkäufer durch die Auseinandersetzung mit Techniken der Verhandlungsführung: Wir zeigen Ihnen, wie Sie das Gespräch lenken, Emotions- bzw. Stressmanagement betreiben und im Verlauf der Verhandlung weitere Informationen über Ihre Gesprächspartner sammeln.

SEMINARINHALTE

Was Sie vor der Verhandlung klären sollten

- > Ziele definieren und Klarheit schaffen
- > Optionen klären, Alternativen schaffen
- > Verhandlungsdesign und Verhandlungsstrategie
- > Vorbereitung auf den Verhandlungspartner und sein Unternehmen

Was Sie über Ihren Verhandlungspartner wissen sollten

- > Profile - Lernen Sie Ihre Verhandlungspartner kennen
- > Ziele und Alternativen des Verhandlungspartners bestimmen
- > Die Argumentation des Verhandlungspartners analysieren
- > Die Auswirkungen des Settings auf Ihre Verhandlungsstrategie

Wie Sie Verhandlungen strategisch steuern

- > Einflussfaktoren im Verhandlungsverlauf
- > Die eigene Verhandlungsposition stärken
- > In schwierigen Verhandlungen die eigenen Stärken fokussieren
- > Verhandlungspositionen realistisch einschätzen
- > Verhandlungsabbruch und -wiederaufnahme
- > Ergebnisse sichern und Verbindlichkeiten schaffen
- > Analyse und Nachbereitung von Verhandlungen

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de