

SI-EL-PE-018-12-1 Verhandlungen professionell führen [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Die Verhandlung zählt zu den Königsdisziplinen der Rhetorik - und auch im Berufsleben gewinnt sie zunehmend an Bedeutung. Von der Preisverhandlung im Einkauf bis hin zur Gehaltsverhandlung mit dem Personalverantwortlichen erweist sich Verhandlungskompetenz nicht nur für Führungskräfte als wertvolle Qualifikation. In unserem Seminar „Verhandlungen professionell führen“ lernen Sie daher, Verhandlungen im Job strategisch zu planen und erfolgreich durchzuführen. Unser Verhandlungstraining vermittelt Ihnen ein Gespür dafür, wie Sie Ihre Interessen in der Verhandlung charmant durchsetzen können, ohne sich dabei in die Karten schauen zu lassen. So managen Sie selbst schwierige Verhandlungssituationen und Gesprächspartner souverän.

Theorie und Praxis der Verhandlungsführung

In unserem Seminar „Verhandlungen professionell führen“ setzen Sie sich mit den rhetorischen Grundlagen des Verhandlungsgesprächs auseinander. Sie verschaffen sich einen Überblick über verschiedene Szenarien der Verhandlung (insbesondere Win-Win) und üben das A und O jeder erfolgreichen Verhandlung: Die Planung. Nur, wer eine solide Strategie vorbereitet und auch unter Stress sicher argumentiert, kann im Business erfolgreich verhandeln. Im Fokus dieses Seminars zur Verhandlungstechnik steht dabei die kooperative Business-Verhandlung. Sie lernen das bewährte Harvard-Modell der Verhandlung kennen, üben weiches und kompetitives Verhandeln sowie wirkungsvolle rhetorische Mittel, um ein Geschäft zum Abschluss zu bringen. Abgerundet wird unser Verhandlungstraining durch zahlreiche praktische Übungen: Anhand authentischer Fallbeispiele erarbeiten Sie Verhandlungsstrategien und üben sich in Rollenspielen darin, sich in Verhandlungen durchzusetzen.

SEMINARINHALTE

Einführung in die Grundlagen von Verhandlungen

- > Das Vier-Seiten-Modell der Kommunikation
- > Ich-Botschaft und Du-Botschaft
- > Körpersprache effektiv einsetzen - Nonverbale Kommunikation
- > Die Bedeutung unserer Emotionen
- > Körpersprache sehen, verstehen und interpretieren
- > Verhandlungs-Typen
- > Win-Win Situationen

Vorbereitung auf Verhandlungen

- > Zieldefinition
- > Analyse des Verhandlungspartners
- > Rahmenbedingungen bestimmen
- > Anspannung vermeiden

Business-Verhandlungen

- > Taktisches Verhandeln
- > Lehren
- > Formen
- > Methoden

Das kooperative Verhandeln

- > Aktives Zuhören
- > Der Harvard-Ansatz
- > Weich verhandeln
- > Kompetitives Verhandeln
- > Effiziente Kommunikation

- > Verhandlungs-Abschluss
- > Telefon-Verhandlungen
- > Schwierige Situationen erfolgreich bewältigen

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 / 1.050,00 € 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 / 1.050,00 € 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