



Verhandlungen erfolgreich abschließen Methoden und Techniken der Verhandlungsprofis

Je bedeutender eine Entscheidung für ein Unternehmen ist, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass fest entschlossene Verhandlungsprofis aufeinander treffen. Lernen Sie, dem starken Druck schwieriger Gesprächssituationen und -partner standzuhalten und Ihre Ziele Gewinn bringend durchzusetzen.

Ziele

Sie trainieren effektive Methoden, um auch in komplexen Verhandlungen zu bestehen und entwickeln Ihr individuelles Aktionsprogramm zur Umsetzung in die Praxis. Mögliche Verhandlungsfallen werden Sie schnell erkennen und ihnen wirksam begegnen. Auf dieser Basis entwickeln Sie Ihren persönlichen Verhandlungsstil – Ihren Weg zum Erfolg.

Inhalte

- Die Vorbereitung einer Verhandlung
- Die Wahl der richtigen Verhandlungsstrategie
- Eine Beziehung aufbauen, Vertrauen schaffen
- Die eigene Überzeugungskraft stärken
- Verhandlungsfallen und Widerstandsmanöver
- Die Abschlussphase einer Verhandlung

Methoden

Gruppenarbeit, Rollenspiele, Kurzreferate, Plenumsdiskussion und Selbstdiagnose.

Die Methoden und Werkzeuge demonstriert der Trainer anhand von Beispielen aus seiner Berufspraxis.