

Unternehmerakademie FRANKEN

Verhandlungsführung in Perfektion

Kurzbeschreibung <p>Intern und extern gilt es, Interessen zu vertreten und für beide Seiten tragfähige Vereinbarungen zu erzielen. In der Verhandlung zu bestehen ist oft eine schwierige Aufgabe.</p> <p>In diesem Seminar</p> <ul style="list-style-type: none">• lernen Sie viele wirksame Strategien kennen.• Sie erfahren, wie Sie sich gründlich und systematisch auf die Verhandlung vorbereiten,• Ihre Ziele im Blick behalten,• Argumente sicher formulieren und• unfaire Verhandlungstaktiken souverän abwehren können.	Termine <p>15.08.2018 Nürnberg</p> <p>09:00 - 17:00 Uhr</p>
Inhalte <ul style="list-style-type: none">• Vorbereitung einer Verhandlung<ul style="list-style-type: none">• Welche Ziele setze ich mir im Vorfeld?• Welche Bedeutung haben Interessen und Positionen?• Welche Ausgangslage hat mein Verhandlungspartner?• Wie bereite ich Argumente überzeugend auf?• Eigene Blockaden auflösen<ul style="list-style-type: none">• Wie wirke ich körpersprachlich souverän?• Wie gehe ich mit Nervosität und Unsicherheit um?• Durchführung von Verhandlungen<ul style="list-style-type: none">• Welche Abläufe und ungeschriebenen Regeln gibt es in Verhandlungen?• Welche kommunikativen Techniken kann ich nutzen?• Die richtige Frage zum richtigen Zeitpunkt• Wie sichere ich Zwischenschritte und Ergebnisse?• Umgang mit Störungen<ul style="list-style-type: none">• Wie gehe ich souverän mit kritischen Fragen um?• Wie kann ich Manipulationen und unfaire Verhandlungstechniken erkennen und abwenden?	Preis <p>€ 570 zzgl. 19% MwSt.</p> <p>Rabatt 10% für BVMW-Mitglieder</p>
Zielgruppe <p>Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte</p>	Trainer <p>W. Schröter</p>
Methoden <p>Input mit Übungen in Groß- und Kleingruppen</p>	