



Verhandlungen führen – Zug um Zug

Ein interaktives Training



Was bietet das Training?

Das Training „Verhandlungen führen – Zug um Zug!“ beinhaltet das Training einer jeden Phase einer Verhandlung. Vom Start bis zum Abschluss und der Nachbereitung. Sie trainieren aktiv die Vorbereitung, das persönliche Auftreten, die Kommunikation, das aktive Zuhören, sowie den Umgang mit Gefühlen. Iris Kraus schult das Verhandeln mit gezielten Übungen aus der Praxis und deckt hilfreiches Wissen auf, welches beim Führen einer Verhandlung wertvoll ist.

Zielgruppe

Mitarbeiter in Einkauf und Vertrieb, Projektverantwortliche, Fachkräfte im Rechtswesen, Führungskräfte, Geschäftsführer und Vorstände.

Nutzen

Analysieren und trainieren Sie gemeinsam mit dem Trainer, wie Sie sich in eine günstige Verhandlungsposition bringen und Verhandlungen erfolgreich zum größtmöglichen beiderseitigem Nutzen abschließen. Das Verhandlungstraining ist eine gute Vorbereitung für Gehaltsverhandlungen, Preisverhandlungen und Einkaufsverhandlungen.



Trainingsbeschreibung

Das Training ist stark an der Praxis orientiert. Theoretischer Input und praktische Fallstudien wechseln sich ab. Es vermittelt die wichtigsten Tools, wie das Harvard-Konzept, Grundkenntnisse der Psychologie und alle Prozesse von der Vorbereitung bis zum Abschluss einer Verhandlung. Die Teilnehmer haben die Gelegenheit, eigene Fragestellungen und Praxisbeispiele einzubringen und erhalten Unterlagen und Checklisten für die praktische Anwendung des Erlernten.

Trainingsinhalt

Gut gerüstet an den Start

- Ziele strukturiert definiert
- Verhandlungspartner unter der Lupe
- Wohin kann die Reise gehen?
- Todo-Checkliste „Gut gerüstet an den Start“

3 Ebenen der Verhandlung

- Inhaltliche Ebene
- Strukturelle Ebene – roter Faden
- Psychologische Ebene – Emotionen im Griff

Persönlichkeit stärken: Kommunikation, Körpersprache, Stimme

- Kommunikation und Gesprächsführung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Körpersprache bewusst wahrnehmen und gezielt einsetzen
- Modelle der Menschenkenntnis Typologie
- Aktives Zuhören und gezieltes Fragen

Sympathie und Vertrauen in Verhandlungen schaffen

- Sympathieträger haben es leichter!
- Lösungsorientiert an Entscheidungsfindung rangehen
- Rapport aufbauen – Übungen

Emotionen, Ängsten und Manipulationsversuchen professionell begegnen

- Mögliche Barrieren der Verhandlung kennen
- Manipulation und Emotion – erkennen und loslassen



Vorteile

- Interaktive Vermittlung, Praxiserprobte Übungen
- Begrenzte Teilnehmerzahl, Spezialwissen aus der Verhandlungspraxis
- Je nach Bedürfnis werden die Schwerpunkte des Trainings in Absprache mit dem Kunden entsprechend festgesetzt

Inhouse-Training

Dauer: 2 Tage
Teilnehmer: max. 10 Personen
Preis nach Absprache

Vortrag

Laden Sie zu diesem themenbasierten Vortrag in Ihrem Hause ein! Geeignet zur Vorstellung der Thematik und für vielfältige Anlässe: Die nächste Tagung der Vertriebsmannschaft, die nächste Vorstandssitzung, das nächste Kundenevent, neue Impulse für alle, die in Ihrem Unternehmen verhandeln.

Sprechen Sie uns an!

Kontakt

Atlatus GmbH
Neue Weinsteige 47-49
70180 Stuttgart

Susanne Apelt
Tel +49 711 758589-10
Mobil +49 162 9 11 50 94
susanne.apelt@atlatus.de; www.atlatus.de