

Professionell Verhandeln

Teaser
In diesem Training erhalten Sie die notwendigen Skills, damit Sie ziel- und lösungsorientiert mit ihrem Gesprächspartner ein für beide Seiten tragfähiges Ergebnis verhandeln.
Ziele
Sie... <ul style="list-style-type: none">• lernen Verhandlungen ergebnis- und zielorientiert zu steuern.• Kennen die verschiedenen Phasen einer Verhandlung und wissen, auf welche Punkte sie achten.• schaffen es, in der Verhandlung ihren Gesprächspartner in die Erarbeitung einer tragfähigen Lösung für beide Seiten miteinzubinden.• lernen, Ihrem Gegenüber auch nach der Verhandlung ein gutes Gefühl zu überlassen.
Inhalte
In diesem Training behandeln wir folgende Inhalte: <ul style="list-style-type: none">• Grundlagen einer dynamischen und zielgerichteten Kommunikation• Mit Fragen ergebnisorientiert führen• Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete• Phasen einer Verhandlung passend einschätzen und bewerten• Chancen einer lösungsorientierten Einwandbehandlung• Kompetitives Verhandeln vs. Verhandeln nach Harvard• Grenzen effektiv kommunizieren / Informations- und Konzessionmatrix• Mit einer positiven Grundeinstellung auch bei schwierigen Gesprächspartnern punkten• Körpersprache und Intonation wirkungsvoll einsetzen
Nutzen
<ul style="list-style-type: none">• Nach diesem Training steuern Sie stressfrei schwierige Verhandlungen.• Sie erleben bewusst die verschiedenen Phasen einer Verhandlung und führen diese ziel- und ergebnisorientiert.• Sie nutzen kommunikative Tools um lösungsorientiert für beide Seiten tragfähige Ergebnisse zu erzielen.• Sie stehen in einem guten Kontakt zu Ihren Gesprächspartnern und hinterlassen ein gutes Gefühl.
Zielgruppe
<ul style="list-style-type: none">• Vertriebsmitarbeiter, Einkäufer, Geschäftsführung• Alle Bereiche eines Unternehmens, die Einkäufe durchführen
Art und Umfang
Training 2 Tage

Gerne ergänzen wir diese Aspekte nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen.