



Verhandlungstraining (S817)

Überblick

Beschreibung

Ein gutes Geschäft ist, wenn beide Seiten mit dem Ergebnis zufrieden sind. In der neurolinguistischen Programmierung spricht man dann von einer Win-Win-Situation, wenn das Ziel für beide Parteien erfüllt ist. Lernen Sie in diesem Kurs gekonnt und sicher zu verhandeln und dabei Ihren Verhandlungspartner und seine Ziele gut einzuschätzen, und somit die Verhandlungen auf ein klares Ziel hin zu steuern. Nutzen und verbessern Sie Ihre individuellen Fähigkeiten, eine Verhandlung zu führen und gute Ergebnisse zu erreichen.

Preis
Auf Anfrage

Dauer
3 Tage. Die vorgeschlagene Dauer kann Ihren Bedürfnissen angepasst werden.

Bitte beachten Sie die aktuellen Termine und Preise auf unserer Webseite.

Details

Seminar-Ziel

In diesem Seminar erlernen Sie die Strategien und Taktiken des professionellen Verhandeln und erzielen bessere Verhandlungsergebnisse. Mit der Win-Win-Lösung können Sie Verhandlungen schneller ziel- und partnerorientiert führen und Interessenskonflikte leichter überwinden. Sie erkennen die Auslöser von Konflikten schneller und bauen Blockaden gezielt ab. Auch kritische Verhandlungen werden elegant gemeistert.

Wer sollte teilnehmen

Fach-, Führungskräfte, Projektleiter, Verkäufer, Teammitglieder und alle, die Verhandlungen intern oder extern durchführen wollen.

Inhalt

- **Theorie Verhandlungen**
- **Gute Beziehungen herstellen**
 - Schnell und zielsicher Kontakt aufnehmen
 - Ziele und Strategien des Verhandlungspartners herausfinden
 - Gemeinsame Werte finden
- **Motivierende Lösungen anbieten**
 - Eigene Standpunkte klar und selbstsicher vertreten
 - Verkaufen durch Begeisterung
 - Eigenen Humor gezielt einsetzen
- **Blockaden erkennen und zielorientiert lösen**
 - Festgefahrene Gespräche in eine Win-Win-Lösung überführen
- **Umgang mit unfairen Gesprächstaktiken**
 - Erkennen - Analysieren und für den eigenen Erfolg nutzen
 - Erfolgreich verhandeln aus scheinbar unterlegenen Positionen
- **Verhandlungserfolge festigen**
- **Langfristig Vertrauen schaffen**
- **Erfolge für die Zukunft sichern**
- **Umgang mit Misserfolgen**
 - Aus Fehlern lernen und neue Strategien entwickeln
- **Warnen statt drohen**
 - Macht gekonnt einsetzen
- **Win-Win für erfolgreiche weitere Verhandlungen stabilisieren**

Buchungsalternativen

Firmenschulung

Inhouse-Schulung mit individuellen Inhalten zum Wunschtermin. Preis auf Anfrage.

Individualschulung

Schulung für eine Einzelperson mit individuellen Inhalten zum Wunschtermin. Preis auf Anfrage.

Enthaltene Leistungen

Schulungsunterlagen
Teilnahmezertifikat
Frühstück und Mittagessen
Getränke, Obst und Snacks

Organisation

Teilnehmerzahl
min. 4 Personen

Seminarzeiten
1. Tag 10:00-17:00h, Folgetag(e)
09:00-16:00h

Ort der Schulung
GFU-Schulungszentrum Köln oder bei Ihnen als Inhouse-Schulung

Haben Sie Fragen?

Gerne beraten wir Sie persönlich per Mail oder Telefon.

- info@gfu.net
- Infoline 0221 82 80 90