

Seminarbeschreibung

Verhandlungstechniken

Ausgangslage - Ihr Nutzen

Verhandlungen sollen zu einem Interessenausgleich zwischen konträren Interessenlagen verschiedener Parteien führen. Beispiele sind etwa Verhandlungen zwischen Kunde und Lieferant (Verkaufs-/Preis- bzw. Einkaufsverhandlungen) oder auch Verhandlungen mit dem Betriebsrat. In allen Fällen hängt Entscheidendes vom Verlauf der Gespräche ab. Gleichzeitig ist es wichtig, die Beziehungen längerfristig im Auge zu behalten. Es geht um einen fairen Interessenausgleich ohne Verlierer, der es ermöglicht, auch weiterhin konstruktiv zusammenzuarbeiten. Dieses Seminar gehört zum Standardrepertoire für Führungs- und exponierte Fachkräfte.

Zielsetzung des Seminars

Die Zielsetzung des Seminars ist zweigeteilt. Zum einen geht es um die Vermittlung der gängigen, theoretischen Grundlagen und Konzepte für eine erfolgreiche Verhandlungsführung. Zweitens bieten wir den Teilnehmern breiten Raum für praktische Übungen, gegebenenfalls auf der Basis mitgebrachter bzw. erlebter Praxisfälle einschließlich eines wachstumsförderlichen Feedbacks durch Teilnehmer und Trainer.

In Summe bedeutet dies, dass die Teilnehmer das nötige Rüstzeug erwerben, um Verhandlungen sicher und zielorientiert zu führen und Hindernisse souverän zu umschiffen.

Inhalte / Kernfragen

- Situationen und Erfahrungen der Teilnehmer
- Selbstverständnis, Rolle, Aufgaben und persönliche Ziele als Verhandlungspartner
- relevante Aspekte fortgeschrittener Kommunikation (aktives Zuhören, Fragetechnik, körpersprachliche Hinweise etc.)
- eine gute Vorbereitung ist die "halbe Miete"
- Wie kann ich eine tragfähige, gemeinsame Gesprächsebene aufbauen?
- Phasen einer erfolgreichen Verhandlung
- Einwandbehandlung und Abschlusstechnik
- intensives "Durchspielen" von typischen Situationen und Fallbeispielen incl. der entsprechenden Auswertung

Zielgruppe: Key-Account-Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Vertrieb, oder andere mit Verhandlungen betraute Personen.

Seminardauer: 2 Tage

Teilnehmerzahl: max. 10 Personen

Trainer-/in: Mihai Isman oder N. N.

Termine: nach Vereinbarung

Seminarort: gemäß unserem Regionalkonzept

Seminarpreis: 1050,- € (zuzgl. Nebenkosten)

Anmeldung: Schriftliche, formlose Anmeldung per Fax oder Email erbeten.
Mit der Anmeldung akzeptieren Sie die geltenden Teilnahmebedingungen (ABG's)