

Richtig verhandeln – stark argumentieren

Strategien, Taktiken und Techniken erfolgreicher Verhandlungen

Gespräche souverän führen und eigene Standpunkte überzeugend vertreten

Absicht, Ziele und Kompetenzen:

Nach diesem Seminar sind Sie erfolgreicher beim Verhandeln, Sie sind noch überzeugender und stärker beim Argumentieren und Sie haben für schwierige (Problem)Situations gute Tipps und Ideen. Sie nutzen die Verhandlungsstrategien, Sie nutzen verstärkt Taktiken und Techniken des Verhandeln. Sie erfahren, wie Sie Besprechungen und Verhandlungen gekonnt eröffnen und effektiv leiten. Mit Hilfe von emotionaler Intelligenz gehen Sie auf den jeweiligen (auch schwierigen) Gesprächspartner ein, dazu nutzen Sie psychologische Regeln und Tipps und kommen so zu optimalen Ergebnissen.

Inhalte

- Strategien und Taktiken des Verhandeln
- Vielfältige Formen der Argumentation
- Anregungen, Tipps und Regeln für den Umgang mit schwierigen Partnern und für Konfliktsituationen
- Planung und Durchführung einer Besprechung
- Wichtige Details einer guten Verhandlung
- Regeln der fairen Dialektik
- Abwehrstrategie gegen unfaire Dialektik
- Psychologische und biologische Grundlagen der Kommunikation
- Grundbegriffe der emotionalen Intelligenz

Methodik

- Praxisbeispiele - - Impulsreferate - - Rollenspiele
- Theorie-Input und Diskussionen - - Reflexionen

Zielgruppe:

Führungskräfte - Mitarbeiter, die Leitungs- und Führungsaufgaben wahrnehmen und/oder sich darauf vorbereiten – Kundenbetreuer -
Interne Spezialisten