

Professionell verhandeln

Verhandlungssituationen souverän meistern

Es geht um die Erzielung optimaler Verhandlungsergebnisse durch:

- die Erweiterung des Wissens über strategische Verhandlungsführung.
- eine strukturierte Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der Verhandlung.
- eine kommunikative und konstruktive Gesprächskultur mit angemessener Reaktion, schlagkräftiger Argumentation, sowie ergebnisorientierter Überzeugungs- und Abschlusstechnik.
- die kompetente Wahrnehmung von Signalen der Gesprächspartner zur verhandlungspsychologisch richtigen Steuerung der Denkrichtung.
- Den Einsatz bewährter Methoden, um selbst mit hartnäckigen Verhandlungspartnern win-win-Situationen zu erreichen.
- die konstruktive Anwendung verschiedener Verhandlungsstile zur souveränen Steuerung von Verhandlungen (auch) im Grenzbereich.

Inhalte

- Wie kann ich die Motivation und die heimlichen Botschaften aktiv zur erfolgreichen Gestaltung des Verhandlungsergebnisses nutzen?
- Wie werde ich als gewinnender, durchsetzungsstarker Verhandlungspartner bei meinen Geschäftspartnern spürbar?
- Wo liegen die Stärken und Schwächen meines persönlichen Verhandlungsstils?
- Welche Tipps zur Reaktion auf unfaire und manipulative Angriffe sind für den angemessenen Umgang mit Emotionen hilfreich?
- Wie bereite ich mich gut auf Verhandlungssituationen vor und wie baue ich ein Verhandlungsgespräch vom richtigen Einstieg über Argumentationsketten bis hin zu einem gewinnenden Abschluss auf?
- Wie gehe ich mit Einwänden Anderer um und wie formuliere ich eigene Einwände überzeugend?
- Wie gelingt mir das Verhandeln im Grenzbereich, z. B. wie wandle ich Krisen im Gespräch mit Kunden zu gegenseitigem Erfolg (win-win)?
- Wie kann ich Effektivitätsblockaden – auch in schwierigen Verhandlungen - erkennen und auflösen?

Methoden

Impulsvorträge des Trainers, Einzel- und Gruppenarbeit, praxiserprobte Checklisten, Tipps und Hilfsmittel aus der CCC-Toolbox, Videostudien, Diskussion, Feedbackgespräche, Umsetzungsbegleitung, Diskussion, Feedbackgespräche, Umsetzungsbegleitung

Leitziel des Konzeptes „Professionell verhandeln“ ist es, praxisgerechte Verhandlungstechniken einzuüben und sicher einzusetzen, um Verhandlungen optimal vorzubereiten, selbstsicher zu führen und schwierige Verhandlungssituationen souverän zu meistern.

Zielgruppe

Vorstände,
Geschäftsführer/innen,
Verhandlungsführer/innen aus
Projekten, Entscheidungsträger
aus allen
Unternehmensbereichen

Erfahrene TrainerIn

ChangeCultureConsultants AG

Dauer: 2 Tage

Termin

nach Absprache

Kontakt

info@ccc-ag.de