

GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

**Erfolg ist planbar...**

**3.1 Verhandlungsführung nach der FACTOR 4-ZIP-Methode**

Offenes Training inklusive Webinar vorab

**Zielgruppe**            **Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Vertrieb die Verhandlungen führen und die neue FACTOR 4-ZIP-Methode kennen lernen möchten.**

**Seminarziele / Lernziel**            ... und gute Vorbereitung ist mehr als nur die „halbe Miete“! Machen Sie sich zum Experten Ihres Themas und verschaffen Sie sich mit der FACTOR 4-ZIP-Methode noch mehr Sicherheit. Behalten Sie auch in schwierigen Situationen ihr Ziel im Auge und schließen Sie Verhandlungen zu Ihren Konditionen ab.

- Seminarinhalte**
- **Vorbereitet sein – statt das Nachsehen zu haben!**
    - Weshalb es für Sie so wichtig sein kann sich auf Verhandlungen vorzubereiten?
    - Wie intensiv sollten Sie sich auf Verhandlungen vorbereiten?
    - Was können Sie tatsächlich für Verhandlungen vorbereiten?
  - **Die FACTOR 4 – ZIP-METHODE zur Verhandlungsvorbereitung**
    - Wie Sie sich mehr Sicherheit für Ihre Verhandlungen verschaffen?
    - Wie Sie sich Vorteile verschaffen durch eine systematisches vorbereiten?
  - **Die Ziele sollten Sie schon klar sein!**
    - Weshalb es so hilfreich ist, seine eigenen Ziele zuerst klar zu machen?
    - Wie Sie leicht und mit Struktur auf unterschiedliche Zielebenen kommen?
    - Wie Sie sich Ihre Verhandlung leichter machen durch differenzierte Zielsetzung?
  - **Die Ist-Situation sollten Sie verstehen, sonst wird es ein Glücksspiel!**
    - Was den wirklichen Unterschied in Verhandlungen ausmacht? Ihr Wissen!
    - Wie Sie sich zum Experten Ihres Themas machen?
    - Wie Sie sich ein „Info-Board“ erarbeiten und welchen enormen Synergieeffekte entstehen können?
    - Wie Sie mit besserem Überblick leichter zu Ihrer Verhandlungsplanung finden?
  - **Die Planung ist wie Leitplanken auf dem Weg zum Verhandlungserfolg!**
    - Wieso erfolgreiche Händler zur Durchführung regelmäßig einen eigenen Plan haben?
    - Welche Vorgehensweise besser zu Ihnen und zu den jeweiligen Situationen passt?
    - Welche Verhandlungsmethoden sind wann empfehlenswert?
    - Weshalb die Verhandlungs-Matrix und der regelmäßig nicht fehlen dürfen?

**Methoden**            Impulsvorträge im Plenum, Übungen, Trainieren in generischen Gesprächssituationen, Gruppenarbeiten, ausführliche Feedbackrunden zu den Übungen.

<p><b>Ausstattung und Unterlagen</b></p>	<p>Arbeiten Sie während des Trainings mit dem FACTOR 4-Learningbook - unserer für Sie entwickelten Lern- und Arbeitsunterlage für effektives und nachhaltiges Trainieren.</p> <p>Alle Übungsdateien und das Fotoprotokoll zum Training stellen wir Ihnen im FACTOR 4 Lernportal als Download zur Verfügung. Die Zugangsdaten zum Portal erhalten Sie mit den Trainingsunterlagen während der Veranstaltung.</p>																																					
<p><b>Webinar vorab</b></p> 	<p>Als Vorab-Veranstaltung zum Training laden wir Sie zu einem 1-stündigen Webinar ein. Sie lernen den Trainer/die Trainerin kennen. Sie haben die Chance den anderen Seminarteilnehmer/innen schon einmal im virtuellen Raum zu begegnen. Stimmen Sie sich auf die Seminarinhalte ein und machen Sie schon bei den ersten kleinen Übungen zum Trainingsthema mit. Sie erhalten die Zugangsdaten zum Webinar mit Ihrer Buchungsbestätigung per eMail.</p> <p>Wir freuen uns darauf Sie mit dem Webinar <i>vorab</i> zum Training abzuholen!</p>																																					
<p><b>Termine, Uhrzeiten &amp; Ort</b></p>	<table border="0"> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 29.01.2018</td> <td>09.00 - 10:00 Uhr</td> <td rowspan="2">Donaueschingen</td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>Dienstag, 06.02.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 09.04.2018</td> <td>09.00 - 10:00 Uhr</td> <td rowspan="2">München</td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>Montag, 16.04.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 04.06.2018</td> <td>09.00 - 10:00 Uhr</td> <td rowspan="2">Köln</td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>Freitag, 08.06.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Freitag, 21.09.2018</td> <td>09.00 - 10:00 Uhr</td> <td rowspan="2">Hamburg</td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>Montag, 24.09.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 05.11.2018</td> <td>09.00 - 10:00 Uhr</td> <td rowspan="2">Raum Basel (CH)</td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>Montag, 12.11.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> </tr> </table>			Webinar:	Montag, 29.01.2018	09.00 - 10:00 Uhr	Donaueschingen	Training:	Dienstag, 06.02.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Webinar:	Montag, 09.04.2018	09.00 - 10:00 Uhr	München	Training:	Montag, 16.04.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Webinar:	Montag, 04.06.2018	09.00 - 10:00 Uhr	Köln	Training:	Freitag, 08.06.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Webinar:	Freitag, 21.09.2018	09.00 - 10:00 Uhr	Hamburg	Training:	Montag, 24.09.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Webinar:	Montag, 05.11.2018	09.00 - 10:00 Uhr	Raum Basel (CH)	Training:	Montag, 12.11.2018	09:00 - 17.00 Uhr
Webinar:	Montag, 29.01.2018	09.00 - 10:00 Uhr	Donaueschingen																																			
Training:	Dienstag, 06.02.2018	09:00 - 17.00 Uhr																																				
Webinar:	Montag, 09.04.2018	09.00 - 10:00 Uhr	München																																			
Training:	Montag, 16.04.2018	09:00 - 17.00 Uhr																																				
Webinar:	Montag, 04.06.2018	09.00 - 10:00 Uhr	Köln																																			
Training:	Freitag, 08.06.2018	09:00 - 17.00 Uhr																																				
Webinar:	Freitag, 21.09.2018	09.00 - 10:00 Uhr	Hamburg																																			
Training:	Montag, 24.09.2018	09:00 - 17.00 Uhr																																				
Webinar:	Montag, 05.11.2018	09.00 - 10:00 Uhr	Raum Basel (CH)																																			
Training:	Montag, 12.11.2018	09:00 - 17.00 Uhr																																				
<p><b>Kosten</b></p>	<p><b>547,- Euro</b> (zzgl. MwSt.)</p> <p>Einschließlich Pausenverpflegung, FACTOR 4-Learningbook, Zugang zum FACTOR 4-Lernportal</p>																																					
<p><b>Anmeldung</b></p>		<p><b>FACTOR 4</b> Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH          Sabine Schreiter          Telefon: + 49 7746 927 444          Telefax: + 49 7746 927 446  <a href="mailto:info@factor4.com">info@factor4.com</a></p>																																				