

GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG
So werden Sie sicher und erfolgreich!
Professionelle Gesprächs- und Verhandlungsführung

Live Online Training

Zielgruppe **Mitarbeiter*innen und Führungskräfte, die Gespräche- und Verhandlungen führen.**

Seminarziele / Lernziel	Gute Gesprächsführung und eine starke Persönlichkeit sind natürlich wichtige Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen! Trainieren Sie mit uns und werden Sie zum Verhandlungsprofi. Sie sind vorbereitet auf Verhandlungssituationen und immer auf Augenhöhe mit Ihren Verhandlungspartnern. Sie lernen mit uns professionelle Methoden und Techniken kennen und in der Praxis einsetzen
Seminarinhalte	<p>Die Verhandlung</p> <p>Was bedeutet verhandeln überhaupt? Grundsätzliche Regeln und Erfolgsfaktoren der Verhandlungsführung Gesprächspsychologische und kommunikative Aspekte</p> <p>Die Verhandlung als einen Prozess verstehen</p> <p>Die Vorarbeiten zum eigentlichen Verhandlungsgespräch Einstieg ins Verhandlungsgespräch Eigene Forderungen stellen und sich gezielt positionieren Mit der Ablehnung der Gesprächspartner arbeiten Die Vereinbarung gezielt aber ohne Eile herbeiführen Die Nachbearbeitung einer Einkaufsverhandlung</p> <p>Durch Fragetechniken die eigene Argumentation vorbereiten</p> <p>Arbeiten mit der Präzisierungsfalle Das Gegenüber, das Angebot und den Markt genau verstehen Die wirklich relevanten Informationen herausfiltern Die Anreize erkennen</p>
Methoden, Didaktik und System	Web-Vortrag, Fallbeispiele, Interaktive Übungen, Abfragen, je nach Situation Erfahrungsaustausch und Diskussion mit und zwischen den Teilnehmern. Sie erhalten Ihren Link zum live online Training sobald Sie sich angemeldet haben. Wir nutzen Microsoft TEAMS für die interaktiven FACTOR4 live online Trainings.
Seminardaten	Online-Training, Dauer: 3 Std. Teilnehmeranzahl max. 10 Teilnehmer Kosten: 129 € pro Person (exkl. MwSt.)