

GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG
Erfolg ist planbar!
Verhandlungsvorbereitung mit System

Live Online Training

Zielgruppe **Mitarbeiter*innen und Führungskräfte die sich systematisch auf Gespräche und Verhandlungen vorbereiten möchten.**

Seminarziele / Lernziel 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 **Die FACTOR 4 – ZIP-METHODE® zur Verhandlungsvorbereitung**
Mit drei Schritten zu einer perfekten Vorbereitung und mehr Verhandlungssicherheit. Erhalten Sie im Live Online Training Antworten auf folgende Fragen:

Ziele zuerst!

Weshalb es erforderlich ist, seine eigenen Ziele zuerst genau zu kennen?
Wie Sie leichter auf unterschiedliche Zielebenen kommen?
Wie Sie erfolgreicher sind durch klare Verhandlungsziele?

Ist-Situation verstehen!

Was den wirklichen Unterschied in Verhandlungen ausmacht? Ihr Wissen!
Wie Sie sich schnell ein „Info-Board“ für Verhandlungen erarbeiten können?
Weshalb ein besserer Überblick Sie sicherer und schneller zum Verhandlungserfolg bringt?

Planung als Leitplanken auf dem Weg zum Verhandlungserfolg!

Welche Verhandlungsmethoden sind wann empfehlenswert?
Wieso erfolgreiche Verhandler regelmäßig eine Planung zur Gesprächsführung haben?
Weshalb die Verhandlungs-Matrix in der Verhandlungsvorbereitung nicht fehlen darf?

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.)