

Verhandlungen souverän, effizient und erfolgreich führen - Seminarbeschreibung

In diesem praxisorientierten Training werden die Grundlagen einer erfolgreichen Verhandlungsführung vermittelt und erprobt. Es wird ein Repertoire an Techniken vermittelt, mit denen Verhandlungsziele besser erreicht werden können. Hierfür werden die Kernaspekte einer erfolgreichen Verhandlungsführung vermittelt und in Simulationen unmittelbar ausprobiert.

Termine und Ort

17.06.2019 (09:00 – 17:00 Uhr) 35039 Marburg, Schlosserstraße 8
19.09.2019 (09:00 – 17:00 Uhr) 99094 Erfurt, Bergstromweg 1

Zielgruppe

Alle Menschen mit Führungsverantwortung, insbesondere: Geschäftsführer/innen, Unternehmensnachfolger/innen und Existenzgründer/innen, Fach- und Führungskräfte, Filial- und Abteilungsleiter/innen, Team- und Projektleiter/innen

Inhalte

- Kommunikationstechniken und Verhandlungsrhetorik
 - Wirkungsfaktor Sprache und Körpersprache
 - Zielorientierter Einsatz von Fragetechniken
 - Wirksam Argumentieren nach der STARK Systematik
- Grundsätzliches für Verhandlungen
 - Phasen eines Verhandlungsgesprächs
 - Die häufigsten Fehler in Preisverhandlungen
 - Erkennen und Abwehren von unfairen Taktiken

Methodik

- Impulsvorträge, Lehrgespräche, praxisbezogene Übungen, Gesprächssimulationen mit Audiofeedback, Gruppen- und Einzelarbeiten, Bearbeitung von Fallbeispielen, Plenumsdiskussionen, strukturierte Selbstreflexion
- Referent: Frau Viola Röder (Next-Level-Training)

Preis

€ 390,00 inkl. Seminarunterlagen

Mindest-Teilnehmerzahl: 5 - maximal: 12

Ihre Ansprechpartnerin Sabine Mollik, Seminarkoordinatorin | handelsakademie@bz24.de