

# Verhandeln auf Englisch II

(Fortgeschritten)



## INHALTE:

### Macht und Autorität in Verhandlungen

- Machtverhältnisse besser abschätzen, die eigene Machtposition ausbauen
- Strategien und Gesprächstaktiken für Verhandlungen mit (Schein-) Monopolisten
- Möglichkeiten, den Verhandlungspartner positiv zu überzeugen trotz Machtunterschied!

### Überzeugungsmethoden in Verhandlungen

- Der Umgang mit Zahlen in Verhandlungen und der sog. „Framing-Effekt“
- Die Psychologie des Überzeugens – 6 fundamentale Wege, positiv auf die Entscheidung zu wirken
- Wie Sie eine Brücke zur anderen Partei bauen, damit diese „ja“ sagt

### Emotionale Gesprächssituationen

- Den Umgang mit verärgerten, aufgeregten und emotionalen Gesprächspartnern meistern
- Die Grundlagen der gewaltfreien Kommunikation, d.h. mit Menschen zu reden, ohne sie zu verletzen
- Mit sich selbst besser klarkommen in schwierigen und stressigen Verhandlungssituationen
- Kommunikationsmittel im Gespräch, um die Gesprächspartner wieder auf Ihre Seite zu bekommen

### Besondere schwierige Verhandlungssituationen

- Komplexe Verhandlungssituationen zu verstehen und souveräner zu managen
- Unethisches Verhalten sowie „Dirty Tricks“ der anderen Seite kennen und begegnen
- Wie Sie auf Drohungen und "take-it or leave-it"-Angebote am besten reagieren
- Was wir aus anderen Verhandlungen auf dieser Welt und aus der Weltgeschichte lernen können

Teilnehmerzahl: bis 12 Personen

Dauer: 2 Tage

Termine: 14.09.-15.09.

Preis: 880,00€

### IHRE ZIELE:

- Reflektieren und optimieren Sie Ihren eigenen Verhandlungsstil!
- Gehen Sie souverän mit schwierigen oder aggressiven Partnern um!
- Meistern Sie komplexe Verhandlungssituationen!

### METHODEN

*Interaktives Training - Trainer-Input, Gruppen- & Rollenübungen inkl. Videoanalyse, Plenumsdiskussionen, Praxisfall-Bearbeitung*

### ZIELGRUPPE:

*Ideal für alle, die bereits über Verhandlungserfahrung verfügen und nun lernen wollen, mit schwierigen Situationen umzugehen, ob im Einkauf, Verkauf, Projektmanagement oder internen Verhandlungen.*

**An Ihrem Verhandlungsstil weiterarbeiten**

- Den eigenen Verhandlungsstil anhand von Übungseinheiten zu reflektieren
- Ihre Schlagfertigkeit in gewissen Situationen verbessern
- In einem Praxisbeispiel die Bearbeitung eines persönlichen „Verhandlungsfalles“