

Verhandeln auf Englisch I

(Grundlagen)



INHALTE:

Grundsätze, um ein guter Verhandlungsführer zu werden

- Grundlagen und Definition der Verhandlungsführung
- Warum es sich lohnt, geschickt verhandeln zu können
- In welchen Situationen verhandeln nicht sinnvoll ist
- Strategische Ansätze unterschiedlicher Verhandlungsstile und deren flexibler Einsatz

Eine gute Vorbereitung

- Wie Sie Verhandlungen optimal planen und vorbereiten
- Alles über die Entwicklung von Handlungsalternativen (BATNA), falls keine Einigung möglich ist
- Möglichkeiten der Erweiterung des Gesprächsrahmens durch die Erarbeitung von zusätzlichen Optionen und Lösungsvarianten

Wichtige Kommunikationsmittel in Verhandlungen

- Gespräche besser steuern und Interessen des Verhandlungspartners durch gezielte Fragetechniken zu ergründen
- Aktives Zuhören, um Motivationen und Wünsche der Gesprächspartner besser zu verstehen
- Die Bedeutung von Körpersprache in Verhandlungen und trainieren Ihr selbstbewusstes Auftreten in Gesprächen

Taktiken, Aufbau und Techniken der Verhandlungsführung

- Die Phasen und Aktivitäten während und nach der Verhandlung
- Wichtige Gesprächstechniken und -taktiken, um den Partner zu überzeugen
- Praktische Umsetzung des Harvard-Konzepts, damit Sie faire und effizientere Verhandlungen führen können

Teilnehmerzahl: bis 12 Personen

Dauer: 2 Tage

Termine: 02.02.-03.02.

15.06.-16.06.

Preis: 880,00€

IHRE ZIELE:

- Sie lernen wichtige Grundlagen und Techniken für Verhandlungssituationen kennen und können diese nach dem Seminar sicher und selbstbewusst einsetzen.
- Sie üben, wie Sie eine Verhandlung optimal vorbereiten und wie Sie Ihre Verhandlungsposition stärken können.
- Sie können Ihr Verhandlungsgeschick im geschützten Seminarumfeld ausprobieren und erhalten von uns und den anderen Teilnehmern wertvolles Feedback.

METHODEN

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

ZIELGRUPPE:

Ideal für alle, die bisher wenig Verhandlungserfahrung im beruflichen Umfeld hatten. Auch für Teilnehmer, die komplett neu im Thema sind und künftig Aufgaben übernehmen werden, bei denen Verhandlungen notwendig sind.