

Erfolgreich verhandeln

Verhandlungsführung lernen

Wir verhandeln, wenn wir ein Ziel erreichen wollen, das von den Interessen unseres Gegenübers abweicht. Ob im Großen oder Kleinen: die Einflussfaktoren, Strategien und Techniken sind ähnlich. Erfolgreiches Verhandeln erfordert neben Sachkenntnis, Spontanität und intuitivem Gespür auch psychologische Kenntnisse, kommunikative sowie rhetorische Fähigkeiten.

In diesem Workshop lernen die Teilnehmerinnen einen wertschätzenden Verhandlungsstil kennen, der eine Gesprächsführung mit unterschiedlichen Verhandlungsparteien auf Augenhöhe ermöglicht.

Die Teilnehmerinnen erhalten praktische und wirksame Impulse, damit das Gelernte nachhaltig wirkt.

Inhalte:

- Grundlagen der Verhandlungsführung
- Verhandlungsstile und Verhandlungsphasen
- Zielgerichtet eine Verhandlung vorbereiten
- Verhandlungsführung aktiv gestalten
- Überzeugend auftreten in Verhandlungen
- Verhandlungen gekonnt abschließen
- Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen

Weiterhin ist ausreichend Zeit für die Fragen der Teilnehmerinnen und den Erfahrungsaustausch.

Referentin

Sigrid Knorr, Dipl. Wirtschaftspädagogin & Business Coach, Frankfurt am Main

Hinweis:

Bei dieser Veranstaltung handelt es sich um eine Tagesveranstaltung mit 6 Zeitstunden oder einen Online-Vortrag mit 2 Zeitstunden

Maximale Teilnehmerinnenanzahl:

Max. 14 Teilnehmerinnen bei Präsenz

Benötigte Technik und Stuhl-/ Tischstellung:

Beamer, Leinwand, HDMI-Kabel, Flipchart, Stühle und Tische in U-Form

Maximale Entfernung:

20 km ab Wohnort