

Verhandlungen professionell steuern

Es gehört zu Ihren Aufgaben, mit unterschiedlichen Gesprächspartnern zu verhandeln und Sie streben in schwierigen Verhandlungssituationen vorteilhafte Ergebnisse an?

In dieser Schulung lernen Sie Ihre Gesprächspartner mit einer zielorientierten Argumentation und einer sicheren Haltung zu überzeugen und in schwierigen Verhandlungssituationen erfolgreich und souverän zu steuern.

Zielgruppe: Alle, die die Grundsätze erfolgreicher Verhandlungen kennenlernen wollen

Ziele der Veranstaltung:

- Die Strategien erfolgreichen Handelns erarbeiten und anwenden können
- Anspruchsvolle Verhandlungspartner individuell steuern lernen

Inhalte:

Die Vorbereitung der Verhandlung

- Die eigenen Ziele und Interessen festlegen und dokumentieren
- Argumentationen und Verhandlungstaktiken vorbereiten
- Die Ziele und Interessen des Verhandlungspartners einschätzen

Der Gesprächseinstieg: Einen guten Kontakt zum Verhandlungspartner aufbauen

- Der optimale Umgang mit dem Verhandlungspartner: mit Körpersignalen und der angemessenen Rhetorik wirkungsvoll lenken
- Die Sprach-, Denk- und Gefühlswelt des Partners wahrnehmen und nutzen

Die Verhandlung freundlich-souverän steuern

- Die Grundregeln professioneller Kommunikation
- Mit vorteils- und nutzenorientierten Argumenten arbeiten
- Flexibel Verhandlungsstrategien nutzen
- Todsünden und Tabus vermeiden
- Einwände und Widerstände in Ziele umwandeln
- Killerphrasen mit freundlich-sachlicher Schlagfertigkeit begegnen

Die Verhandlung abschließen

- Die wichtigsten körpersprachlichen und verbalen Abschlusssignale erkennen
- Ergebnisse zusammenfassen und dokumentieren
- Das Ziel im Auge behalten: Wenn's nicht so gelaufen ist wie beabsichtigt