

Verhandlungstraining - Grundlagen -

Ein Seminar für alle, die regelmäßig verhandeln oder Verhandlungselemente in ihrem Berufsalltag haben

Seminarthemen:

- Verhandlungsarten
- Balance zwischen Sach-, Beziehungs- und Prozessebene herstellen
- Die wichtigsten Kommunikationstechniken in Verhandlungen
- Interessen ausgleichen statt um Positionen feilschen
- Verhandlungen richtig vorbereiten
- Verhandlungstaktiken und Verhandlungsstrategien
- Argumentations-Power
- Umgang mit unfairer Argumentation
- Gruppenverhandlungen und 4-Augen-Argumentation
- Rollenspiele mit Videoanalyse

Lernmethoden:

Erlebnisbezogenes Lernen mit vielen Übungen und Rollenspielen. Theoretische Inputs erfolgen als kurze Impulsreferate, die sofort umgesetzt werden.

Rahmenbedingungen:

mind. 3 volle Tage
(je nach Seminar-Erfahrung der Teilnehmer)
Gruppengröße 8 – 12 Teilnehmer
Seminarhotel
1 Trainer

Was ist das Besondere an diesem Seminar?

- Grundlage bildet das HARVARD-Modell in der Verhandlung.
- Wir simulieren komplexe Verhandlungssituationen, in denen spielerisch gelernt werden kann.