

## Verhandlungstraining - Aufbau -

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

#### Seminarthemen:

- Aktiv Vertrauen schaffen in Verhandlungen
- Die aktive Gesprächsführung in Verhandlungen erarbeiten und behaupten
- Kommunikation in schwierigen Situationen
- Umgang mit "unbequemen" Verhandlungspartnern
  - Wahrnehmungstypen erkennen
  - Die Motiv- und Denkstruktur erkennen und gezielt ansprechen
- Der richtige Zeitpunkt für das Verhandlungsangebot
- Übungen mit Videoanalyse

#### Lernmethoden:

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

#### Rahmenbedingungen:

mind. 2 volle Tage  
(je nach Vorkenntnissen der Teilnehmer)  
Gruppengröße 8 – 12 Teilnehmer  
Seminarhotel  
1 Trainer

#### Was ist das Besondere an diesem Seminar?

- Mit manchen Verhandlungspartnern kommt man wunderbar zurecht, aber manche denken scheinbar völlig anders.
- Es gilt, diverse Möglichkeiten des "Anders-Seins" erstens zu kennen, zweitens zu er-kennen und drittens zu 'nutzen' bzw. zu 'bedienen' durch eine passende Kommunikations-Technik.