



Verhandlungstraining

Verhandlungen erfolgreich führen

Seminarziele

Lernen Sie in diesem Training, wie Sie aus Gegnern Partner machen – wir zeigen Ihnen, dass Verhandlungsgeschick trainierbar ist. Auch schwierige Situationen lassen sich durch gut überlegte Verhandlungsstrategien, die zu Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Auftreten passen, erfolgreich gestalten. Die wichtigsten Verhandlungs- und Besprechungsmethoden werden exemplarisch dargestellt. Durch viele praktische Übungen wird ein intensiver Transferprozess vorbereitet. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Verhandlungen und Besprechungen bewusster und erfolgreicher zu planen und durchzuführen.

Programminhalte

Verhandlungserfolge planbar machen: die Verhandlungs- und Besprechungsphasen

- Die Entwicklung von Verhandlungsstrategien für jede Phase
- Den eigenen Standpunkt verbal und nonverbal souverän vertreten
- Argumente gut strukturiert und mit Win-win-Lösungen vortragen
- Fünf wichtige Punkte für jede geschäftliche Verhandlung
- Verhandlungskonzepte: Harvard-Konzept, nondirektives Konzept und Win-win-Konzept nach Thomas Gordon: wie verhalte ich mich in einer Verhandlung?
- So verhandeln Sie mit potenziellen Kunden und schätzen Ihre Position richtig ein

Die Beziehungsebene: die Beziehungsebene in Verhandlungssituationen

- Die Suche nach integrativen Lösungen bei Verhandlungen
- Verhandeln über Sachfragen, aber zwischen Persönlichkeiten
- Die wichtige Rolle der Gefühle bei Verhandlungen und Besprechungen
- Der Einfluss der Persönlichkeitseigenschaften bei den Verhandlungspartnern
- Hart in der Sache, freundlich im Persönlichen
- So erkennen Sie wahres Interesse

Umgang mit schwierigen Situationen:

- Der Umgang mit unsachlichen Verhandlungspartnern
- Entscheidungsverhalten
- Die wichtige Unterscheidung zwischen kurz- und langfristigen Ergebnissen einer Verhandlung
- Fallstricke und Sackgassen während einer Verhandlung
- Sachlich und nüchtern oder emotional und aggressiv?
- Durchsetzungsvermögen in schwierigen Situationen
- Projektverhandlungen führen und erfolgreich zum Abschluss bringen

Den Verhandlungserfolg sichern:

Seminarcode

KOM1005

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

11.11.2024 – 12.11.2024
03.02.2025 – 04.02.2025
30.06.2025 – 01.07.2025
10.11.2025 – 11.11.2025

Hamburg

29.08.2024 – 30.08.2024
19.05.2025 – 20.05.2025
04.08.2025 – 05.08.2025

Berlin

03.03.2025 – 04.03.2025

Hannover

26.09.2024 – 27.09.2024
25.09.2025 – 26.09.2025

Leipzig

11.07.2024 – 12.07.2024
17.07.2025 – 18.07.2025

Köln

19.09.2024 – 20.09.2024
13.02.2025 – 14.02.2025
18.09.2025 – 19.09.2025

Frankfurt am Main

31.03.2025 – 01.04.2025

Stuttgart

07.10.2024 – 08.10.2024
20.10.2025 – 21.10.2025

München

05.12.2024 – 06.12.2024
16.06.2025 – 17.06.2025
04.12.2025 – 05.12.2025

Seminargebühr



- Wie steuere ich das Spannungsniveau bei Verhandlungen?
- Verhandlungssituationen mit mehreren Verhandlungspartnern
- So sichern Sie Ergebnisse
- Das Ergebnis- und Verlaufsprotokoll

Methodik

Aktive Übungssequenzen Kurze Trainerinputs Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis Simulation von Mitarbeitergesprächen Videobeispiele

Zielgruppe

Das Seminar „Verhandlungstraining“ wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Branchen, die ihre Methoden und Techniken der Verhandlungsführung verbessern möchten.

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)
1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.



FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Datum

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Unterschrift