

Souverän und erfolgreich verhandeln



SO FÜHREN SIE IHRE VERHANDLUNG AKTIV ZUM ERFOLG

Souverän und erfolgreich verhandeln. Die aktive, erfolgreiche Verhandlungsführung ist naturgemäß das Ziel aller Beteiligten in einer Verhandlung. Wie gelingt es, selbst immer „einen Schritt voraus“ zu sein und die Verhandlungen zu den eigenen Gunsten zu beeinflussen?

Wissen ist Macht. Erfolgreich verhandeln können die Personen, die ihre Verhandlungspartner*innen richtig einschätzen, ihre eigenen Ziele genau kennen und darüber hinaus überzeugend auftreten.

In diesem Seminar erlangen Sie das notwendige Know-how, um zum erfolgreichen Verhandlungsprofi zu werden. Durch aktives Training vermeiden Sie zukünftig typische Fehler der Verhandlungsführung und gewinnen an Selbstsicherheit und Überzeugungskraft.

THEMENÜBERBLICK

- Wirksame Techniken, Methoden und Strategien. – Wie Sie hart verhandeln und Win-Win – Verhandlungen führen
- Wissen ist Macht! – Systematische Vorbereitung, Strategien & Taktiken der Verhandlung
- Psychologische Tricks der Verhandlungsführung: Manipulationen und Machtspiele frühzeitig erkennen
- Starker persönlicher Auftritt durch überzeugende Körpersprache und Rhetorik
- Auch bei Online-Verhandlungen zwischen den Zeilen lesen und das Wissen für die eigenen Zwecke nutzen
- Unberechtigten Forderungen sicher begegnen: Gekonnt Einwände entkräften und Gegenargumente aufbauen
- Praxisübungen: Aktive Verhandlungssteuerung, die eigenen Ziele durchsetzen und Verhandlungen gewinnbringend zum Erfolg führen

INHALTE DES SEMINAR „SOVERÄN UND ERFOLGREICH VERHANDELN“

Wie Sie Verhandlungen gewinnen

- Wirksame Techniken, Methoden und Strategien der Verhandlungsführung
- Hart verhandeln und Win-Win- Verhandlungen führen
- Psychologische Spiele und Bluffs erkennen

Strategie und Taktik – In die Karten schauen

- Vor und hinter den Kulissen
- Typische Verhandlungsstrategien des Vertriebs
- Typische Verhandlungsstrategien des Einkaufs

Systematische Vorbereitung der Verhandlung

- Verhandlungspartner*innen und Machtverhältnisse analysieren
- Motive, Interessen und Taktik des Gegenübers erkennen
- Praxis: Optimal vorbereitet in die Verhandlung gehen
- Eigene Ziele setzen, Verhandlungsmasse und Taktik aufbauen
- Kennen Sie Ihr BATNA

Starker persönlicher Auftritt in Verhandlungen

- Die ersten Sekunden sind entscheidend
- Statusspiele erkennen und typische Fehler umgehen
- So übernehmen Sie die Führung

Professionelle Verhandlungsrhetorik

- Aktiv und positiv formulieren!
- Erwischt: Wie Konjunktive und bestimmte Wörter Sie verraten
- Aktiv zuhören und was es Ihnen bringt
- Die Sprache des Gegenübers spiegeln und nutzen
- Wer fragt, der führt! Professionelle Fragetechniken

Körpersprache professionell einsetzen und lesen

- Überzeugungskraft und Körpersprache verbessern
- Besonderheiten der Online-Verhandlung am Bildschirm
- Zwischen den Zeilen lesen – „Ja“ und „Nein“ Signale frühzeitig erkennen

Verhandlungspsychologie – Aus der Praxis für die Praxis

- Die Macht des Schweigens
- Verlangen Sie mehr als Sie erwarten
- Weshalb sich „in der Mitte treffen“ ein No-Go ist
- Wie Sie reagieren, wenn der/ die andere jammert/ blufft/ stöhnt ...
- Wenn die Verhandlung stagniert: So lösen Sie festgefahrene Situationen wieder auf

Ihre Argumente schärfen

- Wirkungsvolle Argumente einsetzen
- So bauen Sie individuelle Mehrwertargumente auf
- Übung: Nutzenargumente für den eigenen Praxisfall entwickeln

Wie Sie mit schwierigen und unfairen Kontrahent*innen verhandeln

- Manipulationen erkennen
- Der Umgang mit Killerphrasen
- So nehmen Sie den Wind aus den Segeln

Einwände auflösen

- Vorwände erkennen und Einwände richtig behandeln
- Methodik der Einwandbehandlung
- Übungen: Schlagfertig reagieren und typische Einwände entkräften

Ergebnisse sichern

- Wie Sie Verhandlungen gewinnbringend abschließen

METHODIK

Wissensinput durch die Trainerin, Gruppen- und Einzelübungen, Diskussion sowie die Arbeit an einem praxisrelevanten Fall aus Ihrem Berufsalltag. Durch die Bearbeitung eines konkreten Verhandlungsfalls aus Ihrer Berufspraxis ist das Wissen aus dem Seminar direkt anwendbar.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Verhandlungsführung weiter professionalisieren und verbessern möchten. Im Seminar wird auf Verhandlungen mit Geschäftspartner*innen, Kund*innen, Lieferant*innen, Kolleg*innen sowie internen und externen Geschäftspartner*innen eingegangen.

IHR NUTZEN

Durch den Wissensinput sowie das aktive Arbeiten an Ihrem individuellen Verhandlungsfall erlangen Sie mehr Selbstsicherheit, sie stärken Ihre Überzeugungskraft, setzen zielorientiert Ihre Interessen durch, bauen Verhandlungen strategisch auf, schärfen Ihre Rhetorik und stärken Ihre Argumentationstechnik.

Darüber hinaus setzen Sie sich mit der Psychologie ihrer Verhandlungspartner*innen auseinander, erkennen Manipulationen künftig schneller und durchschauen Ihr Gegenüber. Durch das Kennenlernen rhetorischer Stilmittel reagieren Sie schlagfertiger, entschärfen Einwände mit gekonnter Methodik und nehmen Ihrer/ Ihrem Verhandlungspartner*in dadurch den Wind aus den Segeln.

So erlangen Sie direkt im Seminar mehr Überzeugungskraft, die Sie in Ihrer nächsten Verhandlung gewinnbringend einsetzen können. Dadurch gelingt es künftig leichter, Abschlüsse herbeizuführen.

TRAINERIN

Margit Pack

Margit Pack ist zertifizierte Business-Trainerin, Management-Coach und Expertin für angewandte Vertriebsstrategien. Langjährige Erfahrung, fundiertes Fachwissen und ein hohes Maß an Empathie sichern jedem Unternehmen greifbare Resultate und jedem Teilnehmer wertvollen persönlichen Nutzen. Ob in Seminaren, Trainings oder Coachings – ob für Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter oder das gesamte Team: Die Kombination aus professionellem Training und individueller Begleitung von Entwicklungs- und Veränderungsprozessen erzielt Ergebnisse, die in der Praxis direkt umsetzbar sind. Effektiv und nachhaltig.

Beginn:

Montag, 16. September 2024, 09:00 Uhr

Ende:

Dienstag, 17. September 2024, 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Mannheim
Deutschland

Website & Anmeldung:

Email zagrodnik@wbildung.de

<https://wbildung.de/souveraen-und-erfolgreich-verhandeln/>