

Communications Training

Erfolgreich verhandeln

Verhandlungen werden im Geschäftsleben immer öfter mit internationalen Teilnehmern geführt. Das erfordert neben Verhandlungsgeschick auch ein gutes Gespür für die „Zwischentöne“ in einer solchen Gesprächssituation. Ausschlaggebend für den erfolgreichen Ausgang einer Verhandlung sind überzeugendes Auftreten, der diplomatische Umgang mit dem Gegenüber und das Wissen um kulturelle Besonderheiten.

Zielsetzung

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar, erfolgreich Verhandlungen zu führen. Sie erarbeiten entsprechende Techniken, planen Verhandlungen und führen sie durch. Dazu gibt es gezieltes intensives Feedback. Trainiert wird auch der sichere Umgang mit kritischen Gesprächssituationen und Konflikten. Die Teilnehmer üben in praktischen Rollenspielen, ihre Verhandlungsstrategie konsequent zu verfolgen und ihren Standpunkt klar darzustellen – zugleich aber höflich und fair mit dem Verhandlungspartner umzugehen.

Seminarinhalte

- Grundregeln der Verhandlungsführung
 - Strategisches Denken und Planen
 - Planung und Strukturierung von Verhandlungen – einzeln und in Teams
 - Einfluss kultureller Unterschiede
 - Bedeutung von „small talk“, um ein angenehmes Gesprächsklima zu schaffen
 - Kritische Verhandlungssituationen meistern
 - Kreatives verhandeln
 - Win-Win-Situationen erreichen
 - Nonverbale Kommunikation
-

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Unternehmensbereiche mit internationalen Geschäftskontakten

Teilnehmerzahl

bis 10 Teilnehmer

Dauer

2 Tage