

Entdecken Sie in unserem Workshop, wie Sie durch professionelle Verhandlungsführung in beruflichen wie privaten Situationen erfolgreicher agieren können. „Professionell Verhandeln I“ vermittelt Ihnen fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten, um Verhandlungen bewusst und effektiv zu führen, basierend auf den renommierten Prinzipien des Harvard Konzepts.

Die wichtigsten Lernziele

- **Verhandlungsverständnis:** Erwerben Sie ein solides Fundament in den Grundlagen der Verhandlungsführung und erkennen Sie die Bedeutung effektiver Verhandlungen.
- **Kommunikationstechniken:** Verbessern Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten, um Ihre Ziele in Verhandlungen klar und überzeugend zu vertreten.
- **Strategieentwicklung:** Lernen Sie, strategische Ansätze für verschiedene Verhandlungssituationen zu entwickeln und anzuwenden.



Seminar Highlights

- **Verhandlungsstile und das Harvard Konzept:** Ein tiefer Einblick in verschiedene Verhandlungsstile und die Anwendung des Harvard Konzepts als effektiven Rahmen für Verhandlungen. Lernen Sie, Interessen statt Positionen in den Mittelpunkt Ihrer Verhandlungsstrategie zu stellen.
- **Vorbereitung und Planungstools:** Entdecken Sie essenzielle Werkzeuge zur Vorbereitung Ihrer Verhandlungen, inklusive der Entwicklung einer starken BATNA und der Analyse der Ausgangslage, um bestmöglich vorbereitet zu sein.
- **Struktur und Taktiken für das Gespräch:** Meistern Sie die Strukturierung von Verhandlungen und den Einsatz von Taktiken zur Gesprächsführung, um die Kontrolle zu behalten und den Verhandlungsfluss zu steuern.
- **Kommunikationstechniken:** Erfahren Sie, wie Sie mit gezielten Fragetechniken und überzeugender Argumentation effektiv kommunizieren. Lernen Sie, durch aktives Zuhören und das richtige Framing Ihrer Argumente, erfolgreiche Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

Interaktive Lernerfahrung

Unser Seminar nutzt interaktive Methoden wie Trainer-Input, Rollenspiele, und Gruppendiskussionen, um die Lerninhalte zu vertiefen. Teilnehmende wenden erlernte Techniken in praxisnahen Übungen an und erhalten direktes Feedback. Diese Ansätze fördern das aktive Lernen und die Anwendung der Verhandlungsfähigkeiten in realistischen Szenarien, wodurch die persönliche Entwicklung und die Verhandlungskompetenz gestärkt werden.

Zielgruppe

Dieser Workshop ist ideal für Berufseinsteiger und erfahrene Fachkräfte, die ihre Verhandlungskompetenz erweitern möchten sowie für alle, die ihre Verhandlungstechniken auf eine wissenschaftlich fundierte Basis stellen wollen.

i

