

Ergänzend zum Grundlagenseminar „Professionell Verhandeln I“, richtet sich „Professionell Verhandeln II“ an fortgeschrittene Verhandlungsführer, die ihre Fähigkeiten in herausfordernden Verhandlungssituationen weiterentwickeln möchten. Dieses Training vertieft Ihre Kenntnisse und Fertigkeiten, indem es sich auf komplexe Szenarien konzentriert, die über grundlegende Verhandlungstechniken hinausgehen

Die wichtigsten Lernziele

- **Verhandlungsstil optimieren:** Verbessern und schärfen Sie Ihren persönlichen Verhandlungsstil für effektivere Ergebnisse.
- **Schwierige Situationen meistern:** Erlernen Sie den Umgang mit herausfordernden Verhandlungspartnern und emotionalen Situationen.
- **Komplexe Verhandlungen führen:** Entwickeln Sie Strategien für den Umgang mit Machtverhältnissen, unethischen Taktiken und „take-it or leave-it“-Angeboten.



Seminar Highlights

- **Macht und Autorität:** Verstehen Sie Machtverhältnisse in Verhandlungen und wie Sie Ihre Machtposition stärken können.
- **Überzeugungsmethoden:** Erlernen Sie Techniken und die Psychologie des Überzeugens, um Ihre Verhandlungsziele zu erreichen.
- **Emotionale Gesprächssituationen:** Meistern Sie den Umgang mit emotionalen Gesprächspartnern durch Anwendung der gewaltfreien Kommunikation.
- **Schwierige Verhandlungssituationen:** Erhalten Sie Einblicke in den Umgang mit unethischen Verhalten und lernen Sie, auf Drohungen professionell zu reagieren.

Interaktive Lernerfahrung

Das Seminar bietet interaktive Lernmethoden, einschließlich Trainerinput, Gruppen- und Paararbeiten, Rollenspiele und die Bearbeitung von Praxisfällen, um das Gelernte anzuwenden und zu festigen.

Zielgruppe

Ideal für Personen mit Verhandlungserfahrung aus Bereichen wie Einkauf, Verkauf, Projektmanagement oder internen Verhandlungen, die ihre Kompetenzen in schwierigen Verhandlungssituationen erweitern möchten.



Integration mit anderen Seminaren

„Professionell Verhandeln I und II“ können sowohl unabhängig voneinander als auch in Kombination für eine umfassende Verhandlungsausbildung absolviert werden. Zusätzlich lassen sich diese Seminare mit Themen wie „Interkulturell Verhandeln“ und „Verhandeln mit Persönlichkeit!“ erweitern, um Ihre Verhandlungskompetenzen in verschiedenen Kontexten zu vertiefen.