

Verhandlungsgeschick sichert gute Geschäftsbeziehungen

Verhandlungen zählen zu den Kernaufgaben von Managern, Führungskräften und Mitarbeitern aller Unternehmensbereiche sowohl im Vertrieb als auch innerbetrieblich.

Fair und zugleich durchsetzungsstark zu verhandeln ist eine Kunst, denn wenn unterschiedliche Interessen bestehen, ist das Konfliktpotenzial groß.

Der Einsatz von effizienten Methoden erleichtert es, gemeinsam Lösungen zu finden, die für beide Parteien

nachvollziehbar und tragbar sind im Sinne einer intakten Geschäftsbeziehung.

In dem Seminar 'Erfolgreich verhandeln' trainieren Sie Schritt für Schritt, wie Sie Verhandlungen optimal aufbauen, lösungsorientiert steuern und Ihre Interessen gekonnt vertreten. Sie können argumentationsstark überzeugen und auch schwierige Situationen geschickt meistern.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: www.proveco.de/feedback.html

Ziele des Trainings:

Sie wissen, wie Sie sich optimal auf Verhandlungen vorbereiten, um während der Verhandlung flexibel reagieren zu können.

Sie steigern Ihre Argumentations- und Überzeugungskraft.

Sie können die erlernten Verhandlungstechniken sicher und souverän einsetzen.

Sie verfügen über Steuerungstechniken, mit denen Sie das Gespräch

konstruktiv gestalten und aktiv steuern können.

Sie fördern die Ziel- und Lösungsorientierung unter den Verhandlungspartnern.

Sie wissen, wie Sie schwierige Situationen in Verhandlungsgesprächen vermeiden bzw. lösen können.

Sie steigern die Qualität Ihrer Geschäftsbeziehungen und Ihrer Verhandlungserfolge.

Zielgruppe:

Die Zielgruppe für das Seminar 'Erfolgreich verhandeln' besteht aus

Managern,

Selbstständigen,

Führungskräften,

Nachwuchsführungskräften und

Mitarbeitern aller Unternehmensbereiche

Inhalte:

1. **Vorbereitung**
 - Rahmenbedingungen und Verhandlungsalternativen
 - Vorbereitung auf die Verhandlungspartner - Perspektivenwechsel
 - Zielsetzung und Sicherung der Ergebnisse
 - Entwicklung einer argumentationsstarken Verhandlungsführung
2. **Verhandlungsgeschick**
 - Phasen einer Verhandlung
 - Verhandlungen nach dem bewährten Harvard-Konzept
 - Erfolgreiche Verhandlungsstrategien
 - Rhetoriktools während der Verhandlung
 - Fragetechniken zur effizienten Lösungsfindung
 - Schwierige Situationen gekonnt umgehen
 - Umgang mit Widerständen und schwierigen Gesprächspartnern
3. **Umgang mit unfairen Methoden**
 - Erkennen und Abwehr von Manipulationsmethoden
 - Umgang mit verbalen Angriffen und Killerphrasen
 - Techniken, die deeskalierend wirken

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: mind. 4, max. 8

Ort: PROVECO GmbH
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

Termine + Online-Anmeldung:
www.proveco.de/seminare.html

Termine für firmeninterne Seminare nach Absprache

Bildungsurlaub: Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

Abschluss:
Teilnahmezertifikat

Investition:
870,00 € pro Person inkl. Teilnahmezertifikat, Skript, Trainingsmaterial, Fotoprotokoll und Verpflegung in den Kaffeepausen, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Die Investition ist steuerlich absetzbar.

Erfolgreich verhandeln

Zu dem Seminar melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)

Wir möchten dieses Seminar als Inhouse-Seminar durchführen, bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Absender:

Name: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die AGB der PROVECO GmbH an. Diese kann ich unter www.proveco.de/infocenter/unsere-agb einsehen.

Datum Stempel / Unterschrift

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH
Poststraße 14 - 16
20354 Hamburg
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90
E-Mail: info@proveco.de
www.proveco.de

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

o über GoogleSuche auf proveco.de
o auf Empfehlung von _____

- o seminarmarkt.de
- o trainer.de
- o seminarspiegel.de
- o salesjob.de/akademie
- o seminarshop.de
- o sonstige: _____