



Negoziation Skills

Ziel	<p>Verhandlungen sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Lebens. Sie sind eine wechselseitige Kommunikation, die eine Übereinkunft anstrebt.</p> <p>Egal, ob es bei Verhandlungen um Verträge, Familienstreitigkeiten oder um Friedensgespräche zwischen Nationen geht, routinemäßig verfallen die Menschen in ein Feilschen um Positionen. Jede Seite nimmt einen bestimmten Standpunkt ein, kämpft dafür und macht Zugeständnisse, damit ein Kompromiss zustande kommt.</p> <p>Um jedoch vernünftige Ergebnisse zu erzielen, muss man die Interessen, nicht die Positionen in Einklang bringen.</p> <p>In unseren Trainings lernen Sie, wie Sie die Interessen Ihrer Verhandlungspartner ermitteln und eine zufriedenstellende Übereinkunft für beide Seiten erzielen können.</p>
Zielgruppe	-
Dauer	1-Tages oder 2-Tages-Training à 7 Stunden
Teilnehmerzahl	Um ein besonders intensives Arbeiten zu ermöglichen, empfehlen wir eine Teilnehmerzahl von 10 - 12 Personen.
Voraussetzung	-
Inhalt	<p>Das Training berücksichtigt:</p> <ul style="list-style-type: none">- Ablauf von Verhandlungen: „Das Harvard-Konzept“- Analyse des Verhandlungspartners- Verhandlungsstrategien: „Vier-Ohren-Modell“- Verhandlungsführung <p>Sie lernen, wie Sie durch ganzheitliches, sprachliches und körpersprachliches Auftreten im Beruf noch wirkungsvoller agieren, mit welchen Techniken Sie in jedem Gespräch punkten und wie Sie auch kritische Situationen souverän bewältigen.</p> <p>Unser Training wird eine abwechslungsreiche Mischung aus Theorie und interaktiven Aufgaben sein, abgerundet von einem ausführlichen Feedback am Ende des Tages.</p> <p>Wir freuen uns auf Sie!</p>
Sprache	Deutsch