



Titel

Effiziente Verhandlungsführung

Dauer

2 Tage

Ziele

Sie lernen, wie Sie sich in Verhandlungssituationen souverän verhalten. Sie durchschauen manipulative Techniken von Verhandlungspartnern und können gelassen damit umgehen. Ihre Verhandlungsergebnisse verbessern sich spürbar, ohne eine gute Beziehung zum Verhandlungspartner zu gefährden.

Inhalte

- Wie Sie die Verhandlungsphasen des Harvard-Konzepts bei Ihren Verhandlungen nutzen
- Wie Sie feilschen können und Positionskämpfe vermeiden
- Umgang mit Konflikten in einer Verhandlungssituation
- Hart in der Sache „weich zum Menschen“ sein
- Die Ohnmacht des Nichtwissenden durch gute Vorbereitung vermeiden
- Sprache, Körpersprache und gute Argumente zum eigenen Vorteil nutzen

Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter, die ihr Verhandlungsgeschick und ihre Verhandlungsergebnisse verbessern möchten.

Kommentare