

Communication of Successful Negotiation Skills (CSNS)

ID CSNS Preis 1'550.– € (exkl. MwSt.) **Dauer 2 Tage**

Zielgruppe

Personen, die durch gezielte Kommunikation Einfluss auf Ihre Verhandlungsergebnisse nehmen wollen.

Voraussetzungen

Bereitschaft sich mit der Vielzahl an Verhandlungsfaktoren auseinanderzusetzen und sich auch ethisch mit Einfluss befassen möchten.

Kursziele

Sie lernen, was eine erfolgreiche Verhandlungsführung ausmacht. Der Schwerpunkt dieses Trainings liegt auf der Strategie und Taktik der beeinflussenden Kommunikation.

Erkennen Sie, welche Einflussnahme mit der richtigen Kommunikation möglich ist.

Anhand von Praxisbeispielen entwickeln wir geeignete Kommunikationsketten, um unsere Verhandlungsziele zu erreichen.

Erfahren Sie, welche Wirkung Kommunikationstechniken tatsächlich entfalten können.

Kursinhalt

Verhandlungen verstehen

- Was Verhandlungen konkret sind.
- Welche Faktoren bei Verhandlungen eine Rolle spielen.
- Macht und Ziele.
- Dominanz und Einfluss.
- Verbale und nonverbale Kommunikation.
- Flexibilität innerhalb der Begrenzungen und darüber hinaus.
- Verhandlungsführung
- Empathie, Vertrauen und Geduld
- Taktik und Strategie

Informationen und Wissen

- Die Ziele der Beteiligten kennen und verstehen.
- Die Bedeutung der Persönlichkeit der Beteiligten für eine erfolgreiche Verhandlungsführung.
- Informationen sammeln, Wissen generieren und Erkenntnisse bewerten.
- Die Rahmenbedingungen ausloten und differenziert bewerten.
- Wie Informationen und Wissen Ihre Taktik und Strategie beeinflussen.
- Agenda, Struktur und Prozess

Beeinflussende Kommunikation in Verhandlungen

- Glaubwürdigkeit und Körpersprache
- Autorität und Dominanz
- Die Strategie in der beeinflussenden Kommunikation.
- Taktische Kommunikation.
- Die Struktur für beeinflussende Kommunikation.
- Ethische Aspekte der Beeinflussung.

Konkrete Anwendung der beeinflussenden Kommunikation in Verhandlungen

- Beispiele für erfolgreich beeinflussende Kommunikation in Verhandlungen
- Die Wechselwirkung zwischen der Sachebene und der persönlichen Ebene.
- Eigene Beispiele für Verhandlungen.
- Konkreter Umgang mit Schwierigkeiten in Verhandlungen.

Weltweite Trainingscenter



Fast Lane Institute for Knowledge Transfer GmbH

Husacherstrasse 3
CH-8304 Wallisellen
Tel. +41 44 832 50 80

info@flane.ch, <https://www.flane.ch>