

Basics erfolgreichen Verhandelns (BEV)

ID BEV Preis auf Anfrage Dauer 2 Tage

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte des Einkaufs
- Fach- und Führungskräfte in der IT
- Fach- und Führungskräfte aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen, die ihr Verhandlungsgeschick upgraden möchten und sich sicherer in herausfordernden Gesprächen fühlen möchten

Es gibt viel Raum für Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch

Kursziele

Im Seminar Basics erfolgreichen Verhandelns...

... erhalten Sie

- Basiswissen der Gesprächsführung
- Wissen über Argumentationstechniken
- Grundlagen der guten Verhandlungsführung
- Strategien für mentale Stärke und Souveränes Auftreten

... erlernen Sie,

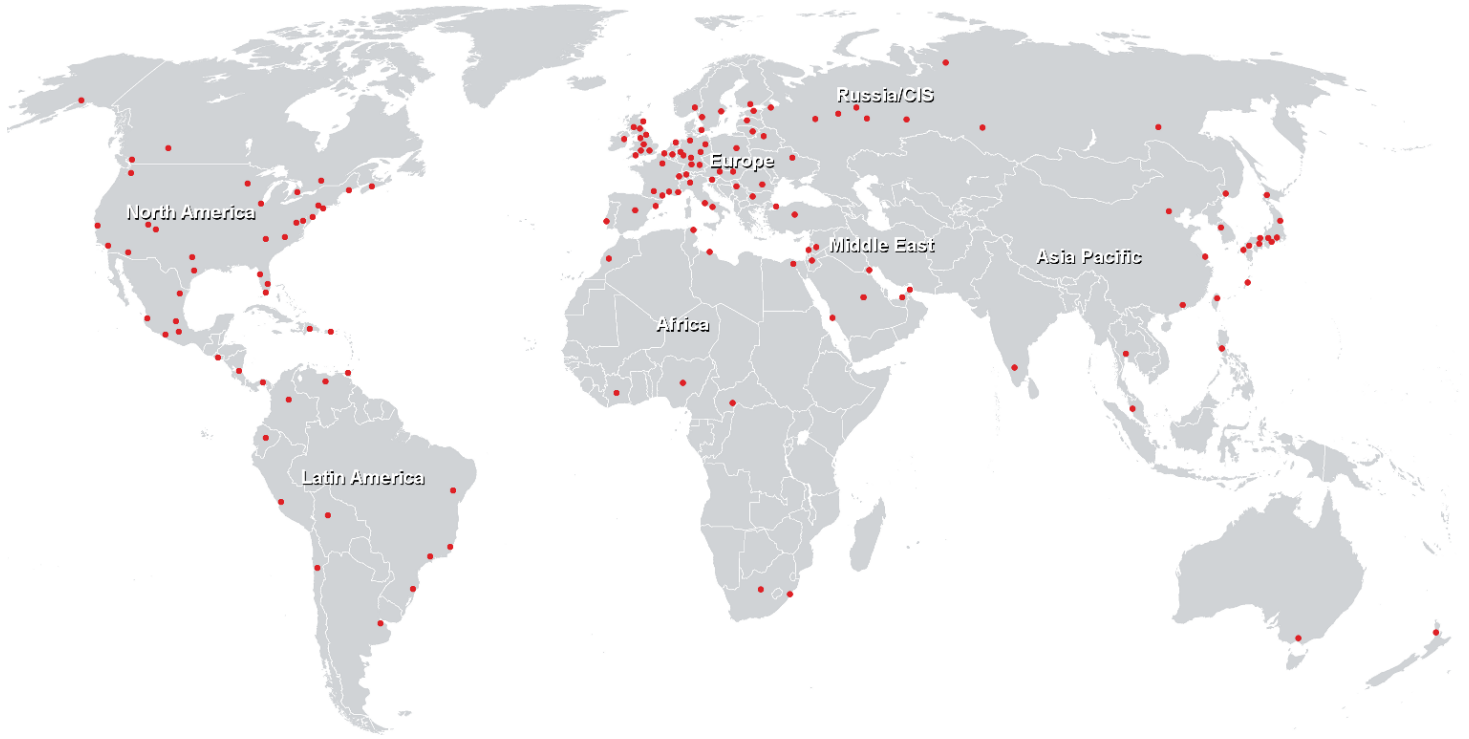
- wie Sie ihre Verhandlungsstärken gezielt einsetzen
- wie Sie das psychologische Profil Ihres Gegenübers „lesen“ und für sich nutzen
- wie Sie negative Emotionen mental steuern und umwandeln
- wie Sie ein Verhandlungsgespräch authentisch selbst führen

Kursinhalt

- Basics der Gesprächsführung
- Grundlagen der Verhandlungsführung
- Vorbereitung des Verhandlungsgesprächs
- Strategien in der Verhandlung
- Unterschiedliche Gesprächspartner „lesen“ lernen
- Praxisübungen für bessere Argumente
- Mentale Stärkungs-Tools und Umgang mit negativen Emotionen
- Praxisübungen im Plenum und in Kleingruppen
- Praxisübungen zum Handling mit „schwierigen Typen“
- Nachbereitung des Gesprächs: Lessons learned
- Bei Bedarf Video-Feedback

Basics erfolgreichen Verhandelns (BEV)

Weltweite Trainingscenter



Fast Lane Institute for Knowledge Transfer (Switzerland) AG

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

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