

## Verhandeln mit Sicherheit

### Kurzbeschreibung

Damit Ihr Vertrieb in Verhandlungen das bestmögliche Ergebnis für Ihr Unternehmen erreicht, ist es notwendig, Konzepte und Techniken gezielt einzusetzen, die Gegenseite zu analysieren und die Taktiken der Gegenseite kennen zu lernen. Ihre Teilnehmer lernen die richtige Strategie anzuwenden, wirkungsvoll zu argumentieren, Fragetechniken einzusetzen, Etappenziele zu erreichen, situative Vorteile zu erkennen und richtig auf einen Persönlichkeitstyp zu reagieren, denn bei einer Verhandlung geht es nicht nur logisch, sondern auch emotional zu. Durch Rollenspiele von inszenierten Praxisfällen erhalten die Teilnehmer unmittelbares Feedback und konkrete Ansatzpunkte für eine praktische Umsetzung.

### Ziele

- + Sie wollen Verhandlungen zielgerichtet, aktiv, fair und erfolgreich führen?
- + Es ist Ihnen wichtig, Ihr Verhandlungsgeschick zu verbessern und weiterzuentwickeln?
- + Sie möchten Ihre Gegenüber richtig einschätzen können und mit dem richtigen Werkzeug die besten Konditionen für Ihr Unternehmen erzielen?

### Inhalte

Die Themenschwerpunkte werden im Vorfeld zum Training, auf Basis Ihrer Aufgabenstellungen, gemeinsam mit Ihnen definiert und festgelegt. Sie erhalten Ihr persönliches Trainingskonzept. Denkbar sind folgende Inhalte:

Ihr Vertrieb erfährt in diesem Training, nicht nur die wichtigsten Verhandlungsgrundlagen, sondern lernt auch die Taktiken der anderen Seite kennen.

- ✓ Die Verhandlungs- und Besprechungsphasen
- ✓ Die Entwicklung von Verhandlungsstrategien
- ✓ Die Suche nach integrativen Lösungen bei Verhandlungen
- ✓ Fünf wichtige Punkte für jede Verhandlung
- ✓ Verhandeln über Sachfragen, aber zwischen Persönlichkeiten
- ✓ Kleine Typisierung-> Verhandlungspartner schnell einschätzen
- ✓ Der Umgang mit unsachlichen Verhandlungspartnern
- ✓ Die wichtige Rolle der Gefühle bei Verhandlungen und Besprechungen
- ✓ Der Einfluss der Persönlichkeitseigenschaften bei den Verhandlungspartnern
- ✓ Die wichtige Unterscheidung zwischen kurz- und langfristigen Ergebnissen einer Verhandlung
- ✓ Fallstricke und Sackgassen während einer Verhandlung
- ✓ Bildung von Argumentationsketten
- ✓ Sachlich und nüchtern oder emotional und aggressiv?
- ✓ Verhandlungskonzepte: „Harvard-Konzept“, „win-win“ Konzept nach Thomas Gordon
- ✓ Wie steuere ich das Spannungsniveau bei Verhandlungen?
- ✓ Hart in der Sache, freundlich im Persönlichen
- ✓ Verhandlungssituationen mit mehreren Verhandlungspartnern
- ✓ Wichtige Methoden zur Besprechungs- und Konferenztechnik
- ✓ So sichern Sie Ergebnisse
- ✓ Das Ergebnis- und Verlaufsprotokoll
- ✓ Wege aus der Sackgasse

Im Wissenstransfer helfen inszenierte Praxisfälle dabei, das erlernte Wissen anzuwenden und umzusetzen. Die Teilnehmer erhalten unmittelbare Reflektion auf Ihr Auftreten und Handeln. (Action-based learning)

<b>Dauer:</b>	2-3 Tage
<b>Teilnehmer:</b>	Maximal 10
<b>Zielgruppe:</b>	Vertrieb, Key Account, Projektleiter im Vertrieb