



# Verhandlungsführung

## Anwendungsbereich

Die erfolgreiche Verhandlungsführung ist nicht eine Frage der Härte. Sie hängt viel mehr von der gründlichen und taktisch richtigen Vorbereitung so wie von der professionellen Gesprächsführung ab. Dieses Training schult diese Bereiche umfassend und praxisnah.

## Inhalt

- Die Teilnehmer lernen die Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Verhandlungsabschluss kennen.
- Die Teilnehmer lernen, welche Vorbereitung es braucht und wodurch sich die sogenannte Win-Win-Situation tatsächlich auszeichnet.
- Die Teilnehmer erlernen praktische Regeln, nach welchen sie eine Verhandlung zielführend gestalten können.
- Die Teilnehmer üben anhand von realen Beispielen in Rollenspielen.
- Die Teilnehmer erleben sich selbst auf Video, merzen Fehler aus und verbessern ihr Gesprächsverhalten.

## Methode

- 1-tägiger Intensivworkshop mit 6–9 Teilnehmern (Maximum: 12)
- Interaktives Videotraining
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen, praxisnahe Rollenspiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

## Dauer

1 Tag (ca. 08.30 – 18.00 Uhr)

## Vorkenntnisse

keine erforderlich

## Sprachen

Deutsch, Englisch