

Verhandlungstaktik, Körpersprache und Rhetorik – Gekonnt verhandeln für Praktiker

Der Erfolg von Verhandlungen beruht meist auf einer Kombination von guter Vorbereitung, klaren Verhandlungszielen und der Fähigkeit den oder die jeweiligen Verhandlungspartner positiv zu beeinflussen und zu überzeugen. Alle diese Faktoren bedürfen zu ihrer sicheren Anwendung systematischer Planung und situationsgerechter Einübung. Unser Seminar macht Sie mit einer strukturierten Verhandlungsplanung, dem Einsatz und der Wirkung körpersprachlicher Signale sowie der Einübung von Verhandlungsrhetorik und Kreativitätstechniken vertraut. Sie erlernen den sicheren Umgang mit Einwänden und Gegenargumenten.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Einkauf, Logistik, Technik und kaufmännischer Verwaltung und wollen Ihren Verhandlungsstil überprüfen und weiterentwickeln.

Ihr Nutzen

Durch dieses Seminar werden Sie in die Lage versetzt, Ihre Verhandlungstechnik zu verbessern und nachhaltig zu optimieren. Sie erschließen bisher unentdeckte Spielräume und entwickeln einen modernen und dennoch authentischen, persönlichen Verhandlungsstil.

Referent

M. Janßen ist Diplompsychologin und seit über 25 Jahren als Trainerin und Prozessbegleiterin in den Bereichen Führungskräftetraining, Verbesserungsprozesse, Verhandlungsführung und Kommunikation tätig. Er verfügt über umfangreiche Erfahrung in Schulung und Training von operativen Führungskräften in den betrieblichen Funktionen Einkauf, Logistik und Produktion

Teilnehmer

Maximal 12 Personen

Inhalt

- Verhandlungsstrategien und Verhandlungsziele
- Die eigene Rolle als Verhandlungsführer
- Checkliste zur Vorbereitung von Verhandlungen
- Hauptphasen der Verhandlung
- Verhandlungstaktik und Verhandlungssteuerung
- Körpersprache als Element im Verhandlungsprozess
- „Signale“ der Körpersprache verstehen und einsetzen
- Regeln für den Umgang mit der Körpersprache
- Der Gesprächspartner als Lieferant von Informationen
- Voraussetzungen für eine rhetorisch geschickte Argumentation
- Einwände und Gegenargumente strategisch nutzen
- Schwierigkeiten und Steuerungsmöglichkeiten bei Verhandlungen im Team

Methoden

Vortrag, Fallbeispiele und Erfahrungsaustausch
Video-Beispiele zur Körpersprache
Rollenspiele mit Analyse und Video-Feedback zum eigenen Verhalten in konkreten Verhandlungssituationen

Persönliches Feedback:

Wie wirke ich auf andere

Termine und Orte

14.–15.02.12	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52126215
07.–08.05.12	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52126216
26.–27.11.12	Köln	→ VA.-Nr.: 52126217

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

880,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
1.100,- EURO Standardgebühr
550,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)