

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

K. Krebs ist Diplompsychologe und seit 1988 als Autor, Trainer und Coach in den Bereichen Führung, Kommunikation, Körpersprache, Verkauf und Verhandlungsführung tätig. Er verfügt über umfangreiche Erfahrung in Schulung und Coaching von Fach- und Führungskräften in den verschiedensten betrieblichen Funktionen.

Teilnehmer

Maximal 12 Personen

Inhalt

- **Verhandlungsstrategien und Verhandlungsziele**
- **Regeln für den Umgang mit der Körpersprache: das 3-D System**
- **Die eigene Rolle als Verhandlungsführer**
- **Strategische Rollenaufteilungen bei Verhandlungen im Team**
- **Voraussetzungen für eine rhetorisch geschickte Argumentation**
- **Verhandlungstaktik und Verhandlungssteuerung**
- **Hauptphasen der Verhandlung**
- **Körpersprache als Element im Verhandlungsprozess**
- **„Signale“ der Körpersprache verstehen und einsetzen**
- **Der Gesprächspartner als Lieferant von Informationen**
- **Die eigenen Leistungen attraktiv gestalten**
- **Einwände und Gegenargumente strategisch nutzen**
- **Abschlussignale erkennen und aktiv einsetzen**

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

23.–24.10.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52176217
01.–02.02.18	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52186215
07.–08.05.18	Köln	→ VA.-Nr.: 52186216
22.–23.10.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186217

Uhrzeiten

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

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)