

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 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.

Seminarinhalt

- 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
- Abschlusssignale erkennen und aktiv einsetzen

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

06.-07.05.19 **Ratingen**
-> VA.-Nr.: 52196215

14.-15.10.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196216

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.

Teilnehmer/-innen

Maximal 12 Personen

Referent

K. Krebs

Uhrzeiten

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