



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Verhandlungstraining intensiv

In Verhandlungen überzeugen

🔔 Darum lohnt sich der Kurs

Egal, ob es sich um einen großen Firmen-Deal oder eine einfache Diskussion mit Kolleg*innen handelt – mit diesem Training sichern Sie sich unschlagbare Vorteile für jedes Gespräch. In nur zwei Tagen heben Sie Ihr Verhandlungsspiel auf das nächste Level.

Das nehmen Sie mit

- In Verhandlungen noch bessere Ergebnisse erzielen
- Ihre Interessen wahren und trotzdem die Beziehung zum Verhandlungspartner stärken
- Souverän bleiben - auch in schwierigen Verhandlungen
- Üben konkreter Verhandlungssituationen in Kleingruppen
- Tipps und Praxisbeispiele einer Verhandlungsexpertin
- Coaching zu Ihren praktischen Verhandlungssituationen möglich
- Feedback – wie Sie Ihre persönlichen Stärken nutzen und Potenziale bestmöglich entwickeln

Ihr Programm im Überblick

WANN Sie WIE am besten verhandeln

- „Stolpersteine“ und Erfolgsfaktoren in Verhandlungen
- Verhandlungsstrategien - wann Sie welche erfolgreich einsetzen können
- Die wahren Interessen der Beteiligten erkennen und daraus Lösungen erarbeiten (das **Harvard Konzept**)
- **Macht** in Verhandlungen – die eigene Verhandlungsmacht stärken und die des anderen richtig einschätzen (das Konzept der **BATNA**)
- Integrativ oder distributiv verhandeln (das Konzept der **ZOPA**)
- **Bleiben Sie authentisch** – die eigenen Stärken und Potenziale erkennen und nutzen

Überzeugen statt bloß zu argumentieren

- „**Verhandlungspsychologie**“: die Gesprächspartner und –situation richtig einschätzen
- **Wie „tickt“ Ihr/e Gesprächspartner/in** und welche Argumente überzeugen sie/ihn
- Die „**Sprache des anderen**“ nutzen, um zu überzeugen und die Beziehung zu stärken
- **Stark argumentieren** – mit gekonnter Technik die eigene Position klar darstellen und damit überzeugen

Souverän bleiben – auch in schwierigen Situationen

- Mit sachlichen und unsachlichen **Einwänden konstruktiv umgehen** und dabei das eigene Ziel konsequent verfolgen (der "rote Faden")
- **Widerstand und Angriffe „neutralisieren“**

- **Souveränes Auftreten** und in „stressigen“ Situationen einen klaren Kopf behalten!
- Mit **schwierigen Verhandlungspartnern** und -situationen gekonnt umgehen
- **Verhandlungstaktiken** - konstruktive ergebnisorientiert einsetzen und unfairen souverän begegnen

Die FÜHRUNG behalten und Ergebnisse fixieren

- **Was ist eine GUTE Agenda?**
- **Führen heißt bestmögliche Ergebnisse FIXIEREN und die zukünftige BEZIEHUNG stärken**
- Gute **Fragetechnik – der Erfolgsfaktor**
- Tipps wie Sie den „**toten Punkt**“ überwinden
- **Aufbau und Ablauf** einer erfolgreichen Verhandlung
- Effiziente **Verhandlungsvorbereitung** – mehr als der halbe Weg zum Erfolg! (inkl. Checklisten)
- Verhandeln im **Team** – wie Sie Stärken nutzen und Rollen gekonnt einsetzen
- Strategien für komplexe Verhandlungen

Interessant für

- Vorstand & Geschäftsführung
- Führungskräfte
- Abteilungs-, Bereichs- und Gruppenleitung, Projektleitung und Personen, die auch firmenintern Verhandlungen führen
- Personen in Einkaufs-, Vertriebs-, Rechtsabteilungen u. v. m.
- Berater/innen
- Rechtsanwälte, Rechtsanwaltsanwärter
- Wirtschaftstreuhänder
- alle Personen, die oft Verhandlungen führen oder führen werden

Referent*in



Victoria Hartl-Hruby M.A.

Expertin für sicheres & überzeugendes Auftreten

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
19.08.2024-20.08.2024	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.420,-
12.12.2024-13.12.2024	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.420,-

Beratung & Buchung



ARS Bildungsberatung

+43 1 713 80 24-71  bildungsmanagement@ars.at