

# Verhandlungstraining intensiv

## In Verhandlungen überzeugen

---

Seminar-ID: 10423

Veranstaltungsformat: Seminar

---

### 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

---

Sie haben Fragen? ☎ +43 1 713 80 24-0 ✉ [office@ars.at](mailto:office@ars.at) 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien

- „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
- Wirtschaftstrehänder
- alle Personen, die oft Verhandlungen führen oder führen werden

## Referent\*in

**Hon. Prof. (FH) Mag. Dr. Regina Oppitz**

Trainerin, Coach, Dozentin und Geschäftsführerin der Kompetenz & Mehr

## Termine & Optionen

Datum	Dauer	Ort	Angebot	Preis
30.01.2024-31.01.2024	2 Tage	Wien	Kurspreis (Präsenz)	€ 1.420,-
03.06.2024-04.06.2024	2 Tage	Wien	Kurspreis (Präsenz)	€ 1.420,-
13.11.2024-14.11.2024	2 Tage	Wien	Kurspreis (Präsenz)	€ 1.420,-

Sie haben Fragen?  +43 1 713 80 24-0  [office@ars.at](mailto:office@ars.at)  Schallautzerstraße 4, 1010 Wien