

Verhandlungstraining INTENSIV

Seminar-ID: **10423**

Veranstaltungsformat: **Seminar**

Das nehmen Sie mit

- In Verhandlungen noch bessere Ergebnisse erzielen
- Souverän bleiben - auch in schwierigen Verhandlungen
- Üben konkreter Verhandlungssituationen in Kleingruppen
- Zahlreiche Tipps und Praxisbeispiele von einer Verhandlungsexpertin
- Gezieltes Eingehen auf Fragen und Bedürfnisse der Teilnehmer und Feedback
- Ihre persönlichen Stärken und Potenziale bestmöglich nutzen

Ihr Programm im Überblick

Wann Sie wie am besten verhandeln – situative Gesprächsführung

- „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)

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

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

- 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
- Widerstand und Angriffe „neutralisieren“
- Gutes Selbstmanagement und souveränes Auftreten
- In „stressigen“ Situationen einen klaren Kopf behalten!
- Mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen gekonnt umgehen
- Verhandlungstaktiken – konstruktive gekonnt einsetzen und destruktiven/unfairen souverän begegnen

Verhandlungen führen und Ergebnisse fixieren

- Verhandlungen ergebnisorientiert leiten und Gesprächsinhalte lenken
- Gute Fragetechnik als 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
- Komplexe Verhandlungen

Interessant für

- Personen in Führungspositionen, Geschäftsführung,
- Vorstände
- Abteilungs-, Bereichs- und Gruppenleitung, Projektleitung
- Personen in Einkaufs-, Vertriebs-, Rechtsabteilungen u. v. m.
- Personen, die Verhandlungen führen

- Beratungsunternehmen
- Rechtsanwälte, Rechtsanwaltsanwärter,
- Wirtschaftstreuhänder

Referent*in

Hon. Prof. (FH) Mag. Dr. Regina Oppitz-Pfannhauser

Trainerin, Coach, Dozentin und Geschäftsführerin der Kompetenz & Mehr

Termine & Optionen

Datum	Dauer	Ort	Angebot	Preis
22.11.2021-23.11.2021	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.120,-
23.02.2022-24.02.2022	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.120,-
11.05.2022-12.05.2022	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.120,-

Sie haben Fragen?  +43 1 713 80 24-0  office@ars.at  Schallautzerstraße 4, 1010 Wien