

Verhandlungstraining intensiv - speziell für Frauen

Jedes Gespräch, bei dem Sie ein Ziel verfolgen, ist eine Verhandlung

Seminar-ID: 10424

Veranstaltungsformat: Seminar

Das nehmen Sie mit

- „Frauen sind die schlechteren Verhandler!“ – Sie beweisen, dass dieses Vorurteil falsch ist!
- Sichern und anerkennen Sie Ihre Erfolge!
- Vertreten Sie Ihre Interessen selbstsicher und erfolgreich - mit Ihrem persönlichen Stil.
- Erkennen, vertiefen und NUTZEN Sie Ihre persönlichen Verhandlungsstärken.
- Tipps, „Tricks“ und Praxisbeispiele.
- Mehr Selbstsicherheit und Gelassenheit in schwierigen Situationen.

METHODEN

- Vortrag
- Diskussion & viele praktische Übungen
- Bearbeiten und Lösen konkreter Verhandlungssituationen in Kleingruppen
- Gezieltes Eingehen auf Fragen, Coaching zu Ihren Fällen in der Praxis
- Individuelles Feedback

Ihr Programm im Überblick

- Häufige Stereotypen des „typisch männlichen“ und „typisch weibliches“ Verhandeln
- Wie Sie gerade als Frau in Verhandlungen punkten, auch wenn andere Sie unterschätzen!
- „Knackpunkte“ – wie Sie „Stolpersteine“ zu Erfolgsfaktoren machen

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

- Verhandeln ist kein Kampf um Positionen!
- Distributives verhandeln heißt aufteilen – integratives Verhandeln heißt „Lösungen entwickeln“ – das ist definitiv eine Stärke von Frauen am Verhandlungstisch
- Erfolgreich verhandeln: Ergebnisse vereinbaren, die Ihre Interessen/Bedürfnisse, Notwendigkeiten, Präferenzen erfüllen (HARVARD KONZEPT)
- Optimale Verhandlungsvorbereitung
 - Perspektivenwechsel hilft auf ALLES vorbereitet zu sein
 - Erkennen Sie Ihre Spielräume und gestalten Sie Ihre Macht
 - Leitfaden und Checkliste unterstützen bei der strukturierten Vorbereitung
- Gekonnte FRAGETECHNIK – DER Schlüssel zum Verhandlungserfolg!
- ÜBERZEUGEN statt überreden
 - Wie Sie IHRE Anliegen für die Partner/innen attraktiv machen
 - Argumente stark und treffsicher formulieren
- Ihre Verhandlungspartner richtig einschätzen um noch überzeugender zu argumentieren!
- Mit Einwänden konstruktiv umgehen
- „Killerphrasen“ und Angriffen souverän begegnen
- Tipps zum Umgang mit schwierigen Situationen und Partner/innen
- Emotionen vor und in Verhandlungen richtig managen – die eignen und die der anderen!
- Der erfolgreiche Verhandlungsablauf (der „rote Faden“)
 - Die Verhandlung gekonnt aufbauen und gestalten Sie IHRE Agenda
 - FÜHREN in Verhandlungen
- Tipps um den „toten Punkt“ zu überwinden
- Verhandlungstaktiken – wie Sie diese konstruktiv nutzen und Negativen souverän begegnen
- Der erfolgreiche Verhandlungsabschluss
 - Wie erreichen Sie eine Win-Win-Situation?
 - Instrumente komplexer Verhandlungen oder „Paketverhandlungen“ zum Abschluss bringen

Interessant für

- Führungskräfte

- Mitarbeiter/innen
- Personen, die mit internen u/o externen Partnern Verhandlungsgespräche führen
- Mitarbeiter aus Beratungsunternehmen oder Einzelunternehmer aus beratenden Berufen

Referent*in

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

Trainerin, Coach, Dozentin und Geschäftsführerin der Kompetenz & Mehr

Termine & Optionen

Datum	Dauer	Ort	Angebot	Preis
13.03.2024-14.03.2024	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.300,-

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