Psychologische Verhandlungstechniken

Lüften Sie die Geheimnisse der Verhandlungskunst

Seminar-ID: **10489**

Veranstaltungsformat: **Seminar**

Das nehmen Sie mit

Nutzen Sie dieses Training, um mit Hilfe von Methoden der Überzeugungspsychologie Ihre Argumentationstechniken zu verbessern. Sie lernen psychologische Tricks kennen, die Ihre eigene Überzeugungskraft stärkt. Tauchen Sie ein in die Geheimnisse der Verhandlungskunst - von aktiv lenkendem Zuhören zu bestechenender Argumentation mit Worten, Stimme und Körpersprache.

Im Seminar simulieren Sie Verhandlungssituationen und wenden ein Portfolio von Verhandlungstechniken an - angepasst an Situation und Persönlichkeit. Checklisten und Toolboxes werden Ihnen hilfreich sein, um Ihren Praxis-Werkzeugkasten zu füllen. Umfangreiche Unterlagen finden Sie nach dem Seminar in einem passwortgeschützten Download-Bereich.

Ihr Programm im Überblick

- Den jeweiligen Verhandlungstyp erkennen
- Positionen und Motive wahrnehmen und nutzen
- Mit System überzeugen und argumentieren
- Rhetorik-Tipps für anspruchsvolle Gesprächsphasen
- Umgang mit "mixed emotions" und Widerstand
- Einwände und Konflikte behandeln
- Den Verhandlungsspielraum realistisch einschätzen
- Tragfähige Lösungen für beide Seiten erarbeiten
- Die letzten Verhandlungsminuten als entscheidende Phase

Interessant für

- Personen aus Vertrieb, Recht und Einkauf sowie Projektmanagement
- Führungskräfte
- Unternehmer
- Alle, die Verhandlungen führen und darin noch erfolgreicher werden wollen

Referent*in

Univ.-Lekt. Mag. Dr. Josef Sawetz

Kommunikations- und Marketingpsychologe an der Universität Wien

Termine & Optionen

Datum	Dauer	Ort	Angebot	Preis
06.06.2024-07.06.2024	2 Tage	Wien	Kurspreis (Online)	€ 1.200,-
06.06.2024-07.06.2024	2 Tage	Wien	Kurspreis (Präsenz)	€ 1.200,-
07.10.2024-08.10.2024	2 Tage	Wien	Kurspreis (Online)	€ 1.200,-
07.10.2024-08.10.2024	2 Tage	Wien	Kurspreis (Präsenz)	€ 1.200,-