

Seminar: Spielfeld Verhandlungstisch – Verhandlungsgeschick, Verhalten und Technik entscheidet

Das Thema:

Durch Übungen zur Selbsterfahrung trainieren die Teilnehmer unterschiedliche Verhaltensstrategien und Verhandlungssituationen, sie erweitern Ihre Flexibilität und erhöhen den fairen Umgang zu Ihren Gesprächspartnern. Sie steigern Ihre soziale Kompetenz, das heißt, Sie können sich auch in schwierigen Gesprächssituationen fair und ergebnisorientiert verhalten.

Der Inhalt:

- »» Vorbereitung auf die Verhandlungssituationen
- »» Die bewährtesten Methoden der Verhandlungsführung
- »» partnerorientierte Denk- und Sprechweise
- »» positiver Umgang mit Konfrontationen und Widerstand
- »» Kompetenter Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- »» Trainieren Sie Durchsetzung, Kompromiss und Rückzug
- »» Die Kunst der fairen Auseinandersetzung
- »» Lösungsorientiertes Verhalten und Kompromissbildung
- »» Kompetente Reaktionen auf Strategien u. Taktiken der Gesprächspartner
- »» Budget- und Preisverhandlungen selbstbewusst führen
- »» Vereinbarungen treffen, selbstsicher und erfolgreich

Die TeilnehmerInnen:

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer, Projektleiter und Personen, die in Verhandlungen optimale Ergebnisse erzielen wollen ohne dabei die Beziehungen ihrer Gesprächspartner zu gefährden.

Inhouse-Schulungen und Seminare sind bundesweit möglich.

Dauer und Preis

Tagesseminar und nach Bedarf; auf Anfrage

Der Veranstalter:

Köber Personal- und Unternehmensberatung

Herr Frank Köber

Betriebswirt (WA), Handelsfachwirt (IHK)

Dora-Stock-Straße 1

01217 Dresden

Tel. +49 351 475 83 950

Fax +49 351 475 83 951

Mail seminar@koeber.org

Web www.koeber.org

