



Eigene Interessen
gekonnt durchsetzen

ERFOLGREICHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG

2 TAGE

Im Berufsalltag gilt es regelmäßig die eigene Position in unterschiedlichen Situationen erfolgreich zu vertreten oder für ein Unternehmen ein gutes Verhandlungsergebnis zu erzielen. Dabei kommt der Verhandlungs- und Argumentationskompetenz von Führungs- und Fachkräften eine erfolgskritische Rolle zu. Es gilt überzeugend aufzutreten und der Gegenpartei mit schlagfertigen Argumenten und einer gezielten Verhandlungstechnik zu begegnen, um eigene Interessen durchzusetzen und Verhandlungsziele zu erreichen, ohne dabei die Geschäftsbeziehungen zu gefährden.

Dieses Seminar vermittelt wirkungsvolle Verhandlungs- und Argumentationstechniken und zeigt, wie durch gekonnte Gesprächsführung Vertrauen gewonnen und auch schwierige Situationen souverän gemeistert werden können.

SEMINARTERMINE

- 13.02.2023 - 14.02.2023 **Wien** (LVH2301)
- 24.04.2023 - 25.04.2023 **Wien** (LVH2302)
- 26.06.2023 - 27.06.2023 **Wien** (LVH2303)
- 13.09.2023 - 14.09.2023 **Wien** (LVH2304)
- 13.11.2023 - 14.11.2023 **Wien** (LVH2305)

SEMINARDAUER

2 Tage

SEMINARGEBÜHR

Euro 1.580,- zzgl. 20% USt.
(inkl. Mittagsverpflegung)

UHRZEIT

jeweils von 10:00 - 16:00 Uhr
(Die Seminarzeiten erlauben eine optimale Verbindung von Weiterbildung und Beruf. Gleichzeitig ist das didaktische Konzept so aufgebaut, dass ein effektiver Wissenstransfer gewährleistet ist.)

VERANSTALTUNGSORT

Management Exzellenz, 1010 Wien

Erfolgreiche Verhandlungsführung

- Ziele statt Positionen
- Sachorientierung statt Beziehungsorientierung
- Herbeiführen von Lösungen trotz unterschiedlicher Standpunkte
- Erzeugen von Win-Win-Situationen

Systematische

Verhandlungsvorbereitung

- Klären und Formulieren von Zielen
- Umwandeln von Problemen in Ziele
- Vorbereitung als Voraussetzung für Souveränität in der Verhandlung
- Entwicklung von Verhandlungsleitlinien

Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungscharakteren

- Flexible Einstellung auf unterschiedliche Verhandlungspartner
- Gezieltes Nutzen von Verhaltensmustern
- Der Analytiker
- Der Spontane
- Der scheinbare Freund

Effektive Kommunikation

- Wirkung von Kommunikation
- Gezielter Einsatz von Sprache und Körpersprache
- Fragetechniken
- Aktives Zuhören

Wirkungsvolle Argumentationstechniken

- Aufbau einer klaren, widerspruchsfreien

Argumentationslogik

- Plausibilisieren und Verstärkung der Argumentationskette
- Umgang mit Argumentationsschwachstellen und -lücken
- Situative Reaktion auf Gegenargumente
- Gezielte Begegnung von Einwänden

Verhandlungstechnik und Verhandlungssteuerung

- Phasen der Verhandlung
- Phasenabhängiger Einsatz von Verhandlungstechniken
- Taktische Vorgehensweise bei Verhandlungen
- Erkennen von Verhandlungschancen und Meistern von Verhandlungskrisen
- Wirkungsvolle Methoden zur gezielten Verhandlungssteuerung
- Verhandeln für ein Team

Schwierige Verhandlungssituationen

- Souveränität und Gelassenheit als Erfolgsfaktoren
- Sicherer Umgang mit Konfrontationen
- Souveräne Reaktion auf Angriffe
- Abwehrstrategien gegen unfaires Verhalten
- Erkennen von Manipulationen

Überzeugungskraft

- Emotionale Kompetenz
- Aufbau von Vertrauen
- Überzeugen durch Argumente