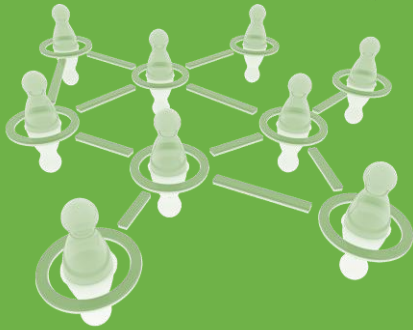


Zweitägiges Seminar

Auch als Online-Seminar buchbar



Verhandeln extrem

Wie Sie schwierige, festgefahrene und konfrontative Verhandlungen erfolgreich abschließen

In Ihrer täglichen Arbeit treffen Sie immer wieder auf aggressive und dominante Verhandlungspartner. Wenn Sie sich behaupten und ein optimales Ergebnis erzielen wollen, reichen gute Argumente oft nicht aus. Wo Win-Win-Strategien an ihre Grenzen stoßen, müssen Sie alle gängigen Tricks und Manipulationstechniken kennen. Gerade in umkämpften Märkten oder schwierigen Zeiten versuchen Ihre Verhandlungspartner, Ihre Souveränität zu beschädigen oder Sie taktisch auszumanövrieren.

SEMINARINHALT

- > Warum verhandeln wir immer extremer?
- > Strategien entwickeln: Verhandlungsplan als Onepager A4
- > Verhandlungstypen: Profile und Eigenschaften erkennen
- > Übernehmen Sie das Ruder! Effektives Führen von Verhandlungen
- > Manipulationstechniken erkennen und abwehren: Effektive Werkzeuge
- > Warum Win-Win in extremen Situationen nicht funktioniert
- > Personal Training: Konfrontation mit extremen Verhandlungs-Situationen

LERNZIELE

- > Individuelle Verhandlungsstrategien
- > Durchsetzungsstarker Verhandlungsstil
- > Persönliche Sicherheit

Zielgruppe: Mit diesem Seminar wenden wir uns an Führungskräfte, die in ihrem Berufsalltag regelmäßig mit schwierigen Verhandlungssituationen konfrontiert sind oder denen konkret harte Verhandlungen ins Haus stehen. Außerdem sprechen wir alle an, die ihr Know-How bei Strategie, Taktik und Psychologie von Verhandlungen intensivieren und auch aus konflikträchtigen Situationen das Optimum herausholen wollen.

Sie haben Bedarf an einer betrieblichen Weiterbildung in Ihrem Unternehmen und suchen den für Sie optimalen Trainer oder Coach? Management Forum Starnberg unterstützt Sie gerne: Wir verfügen über ein unvergleichliches Netzwerk an geprüften Referenten, Coaches, Beratern, Experten sowie umfassende inhaltliche und didaktische Kompetenz. So finden wir für Ihren Bedarf das richtige Inhouse Seminar.



Ich freue mich auf Ihre Anfrage!

Ihr Ansprechpartner:
Tim Freiwald
Projektleitung INHOUSE SEMINARE
tim.freiwald@management-forum.de
0 81 51/27 19-14

**ALLE INHOUSE SEMINARE AUCH ALS
„INHOUSE SEMINARE ONLINE“ BUCHBAR**

Sie möchten von uns kontaktiert werden?

Sie erreichen mich unter:

Name*	<input type="text"/>
Position	<input type="text"/>
Firma*	<input type="text"/>
Straße	<input type="text"/>
PLZ/Ort	<input type="text"/>
Telefon*	<input type="text"/>
E-Mail*	<input type="text"/>

*Pflichtangabe