

# Professionelle Verhandlungsführung

## Souverän Win-Win verhandeln

Als Führungskraft führen Sie täglich Verhandlungen auf unterschiedlichen Ebenen – stets mit dem Bestreben, gute Resultate zu erreichen. Ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis ist dann erreicht, wenn alle Beteiligten einen Gewinn erzielen konnten.

### Schwerpunkte

#### **Verhandlungsprozess**

Der rote Faden einer Verhandlung

#### **Verhandlungsstrategie**

Die Prinzipien des offenen Verhandelns, ihre psychologische Begründung und praktische Anwendung

#### **Was tun, wenn es schwierig wird**

Schwierige Verhandlungspartner für Win-Win-Lösungen begeistern

### Nutzen

Sie entwickeln den eigenen Verhandlungsstil live und mit individuellem Coaching weiter und trainieren konkrete Verhandlungssituationen aus der eigenen Praxis. Sie lernen langfristige Win-Win Resultate zu erzielen auch in schwierigsten Situationen.

### Zielgruppe

Führungskräfte, Mitglieder der Geschäftsleitung, Verhandler aus allen Branchen, deren Verhandlungskompetenz wichtig für den Unternehmenserfolg ist.