

## Verhandeln extrem

# Wie Sie schwierige, festgefahrene und konfrontative Verhandlungen erfolgreich abschließen



### Zusammenfassung

Wirtschaftskrisen, Globalisierung, Handelskriege, Umweltgefährdungen, Digitalisierung, interkulturelle Konflikte, Angst vor dem Unbekannten und permanente Unsicherheit spalten die Gesellschaften. Wir befinden uns im Umbruch – umso wichtiger ist es, sich durchsetzen zu können. Verhandeln extrem liefert Antworten und Werkzeuge, um sich gegen unfaire und versteckt aggressive Verhandlungspartner durchzusetzen. Gerade in umkämpften Märkten oder schwierigen Zeiten versuchen Ihre Verhandlungspartner, Ihre Souveränität zu beschädigen oder Sie taktisch auszumanövrieren.

### Inhalte

#### **WARUM VERHANDELN WIR IMMER EXTREMER?**

Man bekommt, was man aushandelt – überzeugen Sie im harten Business-Alltag!

#### **STRATEGIEN ENTWICKELN**

Alles auf einen Blick – Verhandlungsplan als Onepager A4

#### **VERHANDLUNGSTYPEN**

Erkennen, wer mir gegenüber steht – Verhandlungstypen-Profilung

#### **ÜBERNEHMEN SIE DAS RUDER**

Effektives Führen von Verhandlungen – authentisch und durchsetzungsstark

#### **MANIPULATIONSTECHNIKEN ENTLARVEN UND ABWEHREN**

Effiziente Werkzeuge im Umgang mit Manipulationen

#### **DAS MÄRCHEN VON WIN-WIN**

Warum WIN-WIN in extremen Situationen nicht funktioniert

#### **PERSONAL TRAINING**

Konfrontation mit Verhandlungssituationen im internen und externen Business-Alltag – Learning by doing

### Trainingsziele

- > 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. Darüber hinaus sprechen wir alle an, die ihr Know-How in den Bereichen Strategie, Taktik und Psychologie von Verhandlungen intensivieren und auch aus konflikträchtigen Situationen das Optimum herausholen wollen.