

Erfolgreich verhandeln und argumentieren

Seminar für: Führungskräfte und Mitarbeiter, die regelmäßig Verhandlungssituationen erleben. Hier ist in erster Linie der Vertrieb angesprochen. Aber wir verhandeln nicht nur mit Kunden; auch Mitarbeitergespräche, Einkaufsgespräche etc. sind Verhandlungssituationen.

Ziel: Die Teilnehmer nehmen wahr, wie Verhandlungen funktionieren und welche Instrumente für eine erfolgreiche Verhandlung eingesetzt werden können. Hierdurch gewinnen sie Souveränität, Selbstverständnis in dieser Rolle und das Selbstvertrauen, in zukünftigen Verhandlungen positive Ergebnisse in ihrem Sinne zu erzielen.

Inhalt: Die Teilnehmer erkennen die Psychologie des Verhandelns, lernen, ihre Verhandlungsziele realistisch einzuschätzen, zu definieren, können sich durch entsprechende Vorbereitung von Verhandlungen besser darauf einstellen und entwickeln Verhandlungsstrategien. Wiederkehrende Probleme in Verhandlungssituationen und wirkungsvolle Argumentationstechniken werden in Rollenspielen erlebt.

Sie möchten mehr Informationen? Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

mail@martens-personal.de