

Titel:	Professionell verhandeln in schwierigen Zeiten Verhandlungen erfolgreich abschließen
Dauer:	1 oder 2 Tage.
Teilnehmer:	Bis maximal 12 Personen.
Ort:	Beliebig.
Ausgangssituation:	Vor allem in der aktuell schwierigen Situation für viele Unternehmen treffen wir in der täglichen Kommunikation immer wieder auf aggressive und dominante Verhandlungspartner. Wer sich heute behaupten will, muss alle gängigen Tricks und Manipulationstechniken kennen. Gerade in umkämpften Märkten oder schwierigen Zeiten versuchen Ihre Verhandlungspartner, Ihre Souveränität zu beschädigen oder Sie taktisch auszumanövrieren. Wer erfolgreich verhandeln möchte, muss sich auch professionell auf unfaire Verhandlungspraktiken seines Verhandlungspartners vorbereiteten.
Zielsetzung:	In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre individuelle Verhandlungsstrategie entwickeln. Sie erfahren, wie Sie mit einem durchsetzungsstarken Verhandlungsstil zu der persönlichen Sicherheit kommen, die zum Erfolg führt. Lernen Bereiten Sie sich auf mögliche unfaire Verhandlungs-Methoden vor und nutzen Sie diese zu Ihrem eigenen Vorteil.
Vorabgespräch:	Durch ein Vorabgespräch mit dem Seminarleiter haben Sie im Vorfeld die Möglichkeit, konkrete Problemstellungen und Verhandlungssituationen zu besprechen, die in das Seminar integriert werden und anhand branchenspezifischer Praxisbeispiele behandelt werden.
Methodik:	Vermitteln von Fachwissen durch Bilder und Vorträge Lösen von konkreten Fragestellungen in Gruppenarbeit Festigung und Reflexion der erlernten Techniken und Methoden durch Üben in Partnerarbeit/Rollenspielen Feedback-Analyse Diskussionen und Erfahrungsaustausch



Themenvorschlag:

- **Warum verhandeln wir immer extremer?** - Psychologische Motive und Erklärung der Motivation
- **Strategien entwickeln** - individuell, durchsetzungsstark, selbstbewusst
- **Verhandlungstypen** - Profile und Eigenschaften erkennen – Umgang mit unfairen Gesprächspartnern
- **Effektives Führen von Verhandlungen** – Sicherheit im eigenen Verhandlungsstil
- **Manipulationstechniken entlarven und abwehren** - Effektive Werkzeuge zur Erkennung von Manipulationen
- **Warum WIN-WIN in extremen Situationen nicht funktioniert**
- **Personal Training** - Konfrontation mit extremen Verhandlungssituationen – Learning by doing

Die detaillierte Abstimmung der Themen und des Seminarablaufs erfolgt zwischen dem Auftraggeber und der Seminarleitung.

Optional als LIVE Online-Seminar:

Dieses Seminar kann als LIVE Online-Seminar durchgeführt werden:

Beschreibung:

- Wir arbeiten mit Goto Meeting, Teams und Zoom
- Es wird eine professionelle Kamera mit Ton eingesetzt
- Sie sehen den Seminarleiter, wie im Präsenzseminar
- Das Seminar wird wie im Präsenzseminar durchgeführt
- Sie haben live Blick- und Tonkontakt und können sich untereinander und austauschen
- Es werden aktive Übungen, Erfahrungsaustausch und Verhandlungssimulationen durchgeführt
- Die Teilnehmer benötigen nur einen PC mit Kamera und Mikrofon
- Die Teilnehmer loggen sich mit einem Einladungscode ein

Live-Vorteil! In diesem Live Online Seminar haben Sie die Möglichkeit, sich per Video und Audio mit dem Seminarleiter und den anderen Teilnehmern persönlich auszutauschen.