

## **Verhandlungstechnik**

Verhandlungsfähigkeit einsetzen und Übereinkünfte treffen

- Zielgruppe: Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen
- Ziele: Die Teilnehmer lernen anhand der komplexer werdenden Beispiele, ihre erworbenen Verhandlungsfähigkeiten auch unter (Zeit-) Druck einzusetzen. Sie lernen wie Sie verhandeln und Übereinkünfte treffen können.
- Seminarinhalte:
- Besser zuhören und effektive Fragen stellen
  - Verhandlungschancen erkennen und nutzen
  - Signale erkennen und darauf reagieren
  - Unterbrechungen sinnvoll einsetzen
  - Auswege aus Verhandlungs-Sackgassen
  - Unkooperative oder aggressive Partner
  - Zugeständnisse „verkaufen“
  - Techniken bei Beschwerden
  - Team / Einzelverhandlungen - Rollenverteilung
  - Forderungskataloge verhandeln
- Methoden: Kurzvorträge, Gruppenarbeiten, praktische Beispiele, Rollenspiele
- Dauer: 2 Tage  
(mit Videoeinsatz Dauer: 3 Tage)  
1 Tag Aufbau nach 100 Tagen (optional)