Seminar

BASICS ERFOLGREICHEN VERHANDELNS

ANLASS

Die Ansprüche an eine gute Verhandlungsstrategie sind gerade im Einkauf besonders hoch. Denn hier zählt am Ende jeder Punkt, um Gewinne zu erzielen und gleichzeitig die gute und langjährige Beziehung zum Lieferanten nicht zu gefährden. In diesem Seminar "Basics erfolgreichen Verhandelns" lernen Sie sowohl bewährte Basics der Gesprächsführung als auch zentrale Verhandlungstechniken für das erfolgreiche Gespräch kennen. Darüber hinaus vermitteln wir mentale Techniken, um auch in emotional herausfordernden Situationen einer Verhandlung souverän und ruhig zu bleiben.

IM SEMINAR BASICS ERFOLGREICHEN VERHANDELNS...

... erhalten Sie

- Basiswissen der Gesprächsführung
- Wissen über Argumentationstechniken
- Grundlagen der guten Verhandlungsführung
- Strategien für mentale Stärke und Souveränes Auftreten

... erlernen Sie,

- wie Sie ihre Verhandlungsstärken gezielt einsetzen
- wie Sie das psychologische Profil Ihres Gegenübers „lesen“ und für sich nutzen
- wie Sie negative Emotionen mental steuern und umwandeln
- wie Sie ein Verhandlungsgespräch authentisch selbst führen

ZIELGRUPPE

- Fach- und Führungskräfte des Einkaufs
- Fach- und Führungskräfte in der IT
- Fach- und Führungskräfte aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen, die ihr Verhandlungsgeschick upgraden möchten und sich sicherer in herausfordernden Gesprächen fühlen möchten

INHALTE - BASICS ERFOLGREICHEN VERHANDELNS

- Basics der Gesprächsführung
- Grundlagen der Verhandlungsführung

Seminar

- Vorbereitung des Verhandlungsgesprächs
- Strategien in der Verhandlung
- Unterschiedliche Gesprächspartner „lesen“ lernen
- Praxisübungen für bessere Argumente
- Mentale Stärkungs-Tools und Umgang mit negativen Emotionen
- Praxisübungen im Plenum und in Kleingruppen
- Praxisübungen zum Handling mit „schwierigen Typen“
- Nachbereitung des Gesprächs: Lessons learned
- Bei Bedarf Video-Feedback

Es gibt viel Raum für Diskussionen, Übungen und Erfahrungsaustausch