

Erfolgreich verhandeln

- Inhalte:**
- > Grundlagen der Kommunikation
 - > Vorbereitung der Verhandlung (Ort, Zeit, Teilnehmer, eigene Ziele, Ziele des Verhandlungspartners, Handlungsoptionen, Alternativen etc.)
 - > Gegenstand der Verhandlung
 - > Die Verhandlung selbst
 - > Besondere Situationen - schwierige Partner

Ziel: Zielgerichtetes Verhandeln erfordert strukturiertes Vorgehen und eine sorgfältige Vorbereitung. Der gute Verhandler geht rational vor und weniger intuitiv. Das Seminar hilft, Grundlagen der Kommunikation zu verstehen und auch die Notwendigkeit des Führens von Verhandlungen zu begreifen. Das Strukturieren von Komplexität wird ebenso geschult wie die Definition der Verhandlungsziele und das Erarbeiten von Alternativen. An Fallbeispielen und Übungen lernt der Teilnehmer, wie er mit Störungen der Verhandlung, z.B. Emotionen, besonderen Situationen oder auch schwierigen Verhandlungspartnern umgeht. All dies soll helfen, dass er später bestmöglich die Interessen des Unternehmens vertritt.

Zielgruppe: Mittlere Führungskräfte, Projektleiter, Mitarbeiter des Einkaufs, des Vertriebs, Projektkaufleute, Vertragsjuristen etc.

Dozent: Rüdiger H. Latz MM

Dauer: 1,5 Tage

Ort: firmenintern oder externer Veranstaltungsort nach Vereinbarung

Preise: 2-5 Teilnehmer: 1.700,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen
6-9 Teilnehmer: 1.900,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen