

SI-EL-EK-005-7-1 Profiling in der Verhandlung

SEMINARBESCHREIBUNG

Ohne gute Vorbereitung lässt sich keine gute Verhandlung führen. Und nur eine gründlich vorbereitete Strategie kann im Verhandlungsgespräch flexibel umgesetzt werden. Zu starre Pläne, einfallslose Taktik, durchschaubare Ablenkungsmanöver - wer seine Verhandlungspartner unterschätzt, untergräbt schlussendlich den eigenen Verhandlungserfolg. Die richtige Vorbereitung auf eine Verhandlung sollte daher auch Profiling umschließen: Indem Sie so viel wie möglich über Ihre Verhandlungspartner herausfinden, lernen Sie, die Position der Gegenseite, ihre Interessen und Mittel richtig einzuschätzen: Ein Wissensvorsprung, den Sie für Ihre Verhandlungsstrategie nutzen können. In unserem Seminar „Profiling in der Verhandlung“ zeigen wir Ihnen, wie Sie durch geschickte Analyse Ihres Verhandlungspartners herausfinden, mit wem Sie es zu tun haben - und welche Strategien und Argumente ihn oder sie in der Verhandlung überzeugen werden.

Verhandlungspartner richtig einschätzen: Erfolgreich verhandeln dank Profiling

In unserem Seminar „Profiling in der Verhandlung“ trainieren Sie die wichtigsten Schritte auf dem Weg zur erfolgreichen Verhandlung. Sie formulieren klare Verhandlungsziele, bestimmen Ihre Verhandlungsbasis sowie verhandelbare Optionen - und die Alternativen, die Sie für Notfälle in der Hinterhand behalten wollen. Anschließend widmen Sie sich der Analyse Ihres Verhandlungspartners: Mit den Methoden des Profilings lernen Sie Ihr Gegenüber kennen und erstellen ein realistisches Profil, das Ihnen das strategische und taktische Fine-tuning erleichtert. Abgerundet wird dieses Verhandlungstraining durch die Auseinandersetzung mit Techniken der Verhandlungsführung: Wir zeigen Ihnen, wie Sie das Gespräch lenken, Emotions- und Stressmanagement betreiben und hart aber fair für Ihre Interessen eintreten.

SEMINARINHALTE

Was Sie vor der Verhandlung klären sollten

- > Ziele definieren und Klarheit schaffen
- > Optionen klären, Alternativen schaffen
- > Verhandlungsdesign und Verhandlungsstrategie
- > Vorbereitung auf den Verhandlungspartner und sein Unternehmen

Was Sie über Ihren Verhandlungspartner wissen sollten

- > Profile - Lernen Sie Ihre Verhandlungspartner kennen
- > Ziele und Alternativen des Verhandlungspartners bestimmen
- > Die Argumentation des Verhandlungspartners analysieren
- > Die Auswirkungen des Settings auf Ihre Verhandlungsstrategie

Wie Sie Verhandlungen strategisch steuern

- > Einflussfaktoren im Verhandlungsverlauf
- > Die eigene Verhandlungsposition stärken
- > In schwierigen Verhandlungen die eigenen Stärken fokussieren
- > Verhandlungspositionen realistisch einschätzen
- > Verhandlungsabbruch und -wiederaufnahme
- > Ergebnisse sichern und Verbindlichkeiten schaffen
- > Analyse und Nachbereitung von Verhandlungen

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de