SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-EL-MF-002-9-1 Beidseitige Gewinnsituationen in Verhandlungen generieren [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Eine gute Verhandlung endet mit einer Win-Win-Situation: Der Kunde profitiert davon ebenso wie Sie, alle Beteiligten sind mit dem Ergebnis zufrieden - und entsprechend groß sind die Chancen, dass Sie bald wieder Geschäfte miteinander machen werden. Diese Gegenseitigkeit ist besonders wichtig, wenn Ihnen daran gelegen ist, Kunden oder Geschäftspartner langfristig an sich zu binden. Gutes Image und Rapport zwischen Ihnen und Ihren Verhandlungspartnern sind das A und O auf schnelllebigen Märkten voller Konkurrenz. In unserem Seminar „Beidseitige Gewinnsituationen in Verhandlungen generieren“ lernen Sie, kooperativ zu verhandeln und sowohl Ihre eigenen Interessen als auch die Ihrer Verhandlungspartner zu berücksichtigen. So bauen Sie langfristige Geschäftsbeziehungen auf und sichern Ihrem Unternehmen eine erfolgreiche Zukunft.

Mit der Harvard-Methode zum Win-Win-Erfolg in Verhandlungen

Zunächst widmen Sie sich in unserem Seminar „Beidseitige Gewinnsituationen in Verhandlungen generieren“ der soliden Vorbereitung von Verhandlungen. Indem Sie die Interessen und Ressourcen Ihrer Verhandlungspartner gründlich analysieren, können Sie eine passende Strategie entwickeln und gezielt auf die Bedürfnisse der ‚anderen Seite‘ eingehen. Als Kern des Win-Win-Konzepts lernen Sie in dieser Weiterbildung das Harvard-Modell der Verhandlung kennen. Unter Anleitung unserer Experten trainieren Sie den Umgang mit verschiedenen Verhandlungssituationen und Verhandlungstechniken. Sie üben aktives Zuhören und lernen, Informationen über Ihren Verhandlungspartner in die Gesprächsführung einfließen zu lassen. Zuletzt beschäftigen Sie sich in diesem Seminar mit Konfliktmanagement, um auch in hitzigen Verhandlungen stets sachlich und strategisch vorgehen zu können.

SEMINARINHALTE

Verhandlungen vorbereiten
> Verhandlungsziele bestimmen
> Analyse des Verhandlungspartners
> Effektive Kommunikationstechniken

Erfolgreiche Verhandlungen führen
> Verhandlungsphasen
> Das Harvard-Konzept der sachbezogenen Verhandlung
> Gegenstimmen in Verhandlungen erfolgreich managen
> Motivierende Fragemethoden
> Aktives Zuhören
> Wahrnehmung von nonverbaler Kommunikation
> Körpersprache effektiv einsetzen
> Aufregung vermeiden
> Verhandlungen abschließen - Ergebnisse sichern
> Analyse und Bewertung des Gesprächs

Konflikte in Verhandlungen
> Kerninhalte anschaulich darlegen
> Konfliktpotential erkennen und vermeiden
> Verhandlungsabläufe vorbereiten
> Rahmenbedingungen optimal gestalten
> Konfliktmanagement bei Verhandlungen
> Richtiger Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

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