

SI-EL-EK-005-3-1 Profiling in der Verhandlung

SEMINARBESCHREIBUNG

Zu starre Verhandlungspläne, einfallslose Taktiken und durchschaubare Manöver schwächen Ihre Position gegenüber Lieferanten – besonders in virtuellen Verhandlungen. Profiling in der Verhandlung verschafft Ihnen den entscheidenden Wissensvorsprung auch remote: Sie erkennen Interessen, Strategien und Widerstände Ihres Verhandlungspartners frühzeitig trotz digitaler Distanz und passen Ihre Einkaufsstrategie präzise an. Verhandlungstraining Einkauf Online mit systematischen Profiling-Methoden für virtuelle Settings befähigt Sie, digitale Lieferantenverhandlungen erfolgreich zu führen. Sie lernen, realistische Profile zu erstellen auch bei eingeschränkter Körpersprache-Beobachtung und nutzen diese Informationen für zielgerichtete Verhandlungsführung in Remote-Meetings.

Verhandlungspsychologie digital: So lesen Sie Ihren Partner virtuell

Profiling-Techniken in Online-Verhandlungen basieren auf Stimm-Analyse, digitaler Verhaltensbeobachtung und intensivierter Informationsbeschaffung vor virtuellen Meetings. Sie beobachten Gesichtsausdruck in Video-Calls, interpretieren Kommunikationsmuster in Chat-Funktionen und identifizieren Entscheidungsmuster Ihres Gegenübers trotz eingeschränkter Körpersprache. Verhandlungsstrategien entwickeln Sie auf Basis authentischer Fallbeispiele aus digitaler Lieferantenpraxis: Welche Signale verraten echte Konzessionsbereitschaft in Video-Calls? Wie erkennen Sie BATNA-Alternativen Ihres Partners remote? Welche digitalen Tools unterstützen Profiling in Online-Verhandlungen? Diese remote-spezifische Verhandlungskompetenz unterscheidet erfolgreiche digitale Einkäufer und sichert nachhaltige Einkaufsvorteile trotz virtueller Distanz.

SEMINARINHALTE

Virtuelle Verhandlungsvorbereitung mit digitalen Tools

- > Verhandlungsziele klar formulieren für Remote-Settings
- > Verhandlungsbasis digital strukturiert vorbereiten
- > BATNA definieren für virtuelle Verhandlungssituationen
- > Online-Informationsquellen für Profiling systematisch nutzen
- > Digitale Verhandlungsrahmen und Tools optimal einsetzen

Partner-Analyse: Profiling in virtuellen Verhandlungen

- > Fallbeispiele aus digitalen Lieferantenverhandlungen
- > Remote-Profile erstellen trotz eingeschränkter Körpersprache
- > Verhandlungsstrategie für virtuelle Settings ausrichten
- > Persönlichkeitstypen in Video-Calls erkennen und ansprechen
- > Stimme und Gesichtsausdruck online interpretieren

Digitale Verhandlungsführung: Remote-Techniken

- > Gesprächssteuerung in Video-Calls meistern
- > Informationen sammeln während virtueller Verhandlungen
- > Widerstände online erkennen bevor sie eskalieren
- > Konzessionen strategisch einsetzen in Remote-Meetings
- > Win-Win-Situationen schaffen trotz digitaler Distanz

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.

> Öffentliche Seminare / 1.150,00 € 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 / 1.150,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und 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