



Seminar Sicher verhandeln

Schritt für Schritt zum erfolgreichen Verhandlungsstil

Verträge, Entscheidungen oder einfach mit dem Partner den nächsten Schritt besprechen. Immer wieder befinden wir uns in einer Verhandlungs-Position. Manchmal bewusst, meistens jedoch unbewusst. Mit der richtigen Einschätzung meines Gegenübers und dem Führen der Verhandlung erreichen Sie Ihr Ziel - ohne Streit!

Nicht jede Strategie, nicht jeder Stil macht gleich viel Sinn. Wollen Sie einen Vertragsabschluss verhandeln? Stehen Sie vor der Verhandlung einer komplexen Materie (z.B. Versicherung). Haben Sie als Lehrperson die schwierige Aufgabe, Eltern von einem Therapievorschlagn für ihr Kind zu überzeugen? Der Seminarinhalt und das Ziel werden daher auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Die hier gelisteten Inhalte sind daher lediglich Vorschläge:

Inhalt (Varianten)

- Basiskenntnisse des Verhandeln
- Wie bereite ich mich vor
- Wie führe ich das Gespräch
- Wie führe ich die Verhandlung
- Vom Verhandlungsgegner zum Verhandlungspartner
- Verständnis und Techniken
- Aufbau und Strategie der Zielerreichung
- Sachliche und emotionale Verhandlungsziele
- Konfliktpotential früh erkennen
- Definition von Zielen und erfolgreicher Abschluss

Ziele

- Klare Zielsetzung und klare Strukturen erstellen
- Klare Ergebnisse für Ihre Verhandlung
- Sicherheit in der Anwendung der Verhandlungstools
- Ergibt sich zudem aus Ihren Bedürfnissen

Zielgruppe

- Alle Personen, die erfolgreich Verhandeln wollen

Voraussetzungen

- keine besonderen
- Sollten Sie auf Basis der Persolog-Verhaltenstendenzen die Verhandlungstechniken erlernen wollen, so ist sind die Seminare [Verhalten verstehen](#) oder [Persönlichkeitsprofil](#) Voraussetzung.

