



Effektive Verhandlungsführung

- Mit Strategie und Fairness ans Ziel! -

Ziel und Nutzen

Gerade dem Verhandeln wird heute nur noch die Preisdiskussion zugedacht. Hinter dem Begriff Verhandeln steckt jedoch viel mehr. Emotionen, Macht und Positionsgerangel bestimmen oftmals den Ausgang von Verhandlungen. Erfolgreiches Verhandeln ist nicht mehr das „Über-den-Tisch-ziehen“, sondern das Schaffen einer WIN-WIN-Situation.

Sich nicht von Emotionen leiten zu lassen, die Taktik des Verhandlungspartners zu erkennen und ihn gegebenenfalls gekonnt zu entwaffnen, Störfaktoren wahrzunehmen und gegen zu steuern sind die Ziele dieses Trainings

Inhalte

- Kommunikation in der Verhandlung
- Die Wirkung des Sympathiefaktors
- Das Führen von Verhandlungen
- Die Harvard Methode
- Vorgehensweisen, Techniken und Taktiken
- Die vier Prinzipien des Harvard-Konzeptes
- Die Wichtigkeit des aktiven Zuhörens
- „GAS“ - Analyse
- Wenn die Verhandlungspartner nicht mitspielen
- Verhandeln im Grenzbereich
- Verhandeln in der Praxis mit Videoanalyse

Facts

Zielgruppe:
Verkäufer, Einkäufer, Key
Account Manager

Termine:
04.02. bis 05.02.2008
28.07. bis 29.07.2008
02.02. bis 03.02.2009

Trainer:
Steffen Kühnel

Ort:
Gewerbepark Alterlaa
Altmanndorfer Str. 154-156
1230 Wien

Seminargebühr:
EUR 600,00 exkl. MwSt.