

Mitarbeitertraining „Gewinne steigern durch erfolgreiches Verhandeln“

Ihr Verhandlungserfolg entscheidet darüber, ob und zu welchen Konditionen Sie einen Auftrag erhalten. Die professionelle Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen bestimmen damit den Unternehmensertrag. Die gute Nachricht: Erfolgreich verhandeln ist erlernbar. Erhalten Sie in diesem Training wichtige Einblicke in Methoden, Techniken und Strategien der Verhandlung nach der Harvard-Methode. Vertiefen Sie die erlernten Grundlagen in praxisnahen Übungen und setzen Sie sie anschließend direkt in Ihrem Berufsalltag um.

Ihr Benefit

Sie lernen...

- ... die professionelle Vorbereitung von Verhandlungen nach der Harvard-Methode
- ... die führende Position in Verhandlungen einzunehmen - und zu halten
- ... überzeugend zu argumentieren, Ihre Interessen durchzusetzen
- ... mit Fragetechniken zum Verhandlungserfolg zu gelangen
- ... schwierige Verhandlungssituationen zu meistern
- ... Ihre persönlichen Stärken zu nutzen und Ihren persönlichen Auftritt zu optimieren
- ... effiziente Verhandlungsstrategien zur direkten Anwendung

Die Trainings-Inhalte

- **Verhandlungs-Grundlagen: Die Vorbereitung**
Strategische Gesprächsplanung unter Einbezug der Faktoren: Geschäftliche und persönliche Ziele/Motivationen Ihrer Verhandlungspartner - Nutzenanalyse, Positionen und Rollen Ihrer Gesprächspartner, Argumentationsvorbereitung, Definition von Maximal- und Minimalziel, Rückzugsstrategie
- **Psychologie in der Verhandlung**
Was für ein „Verhandlungstyp“ ist Ihr Gegenüber - und wie können Sie diese Information nutzen? Wie erkennen Sie eigene Stressprogramme und lernen, Ihr Verhalten bewusst zu steuern? Von den Grundlagen der Kommunikation bis zur konkreten Beeinflussung des Verhandlungsklimas
- **Sichere Führung von Verhandlungen**
Methoden, Techniken und Strukturen: Lernen Sie, wie Sie die Gesprächsführung jederzeit behalten, wie Sie positive Beziehungen aufbauen und mit Hilfe von Rhetorik und Körpersprache Verhandlungen bewusst steuern. Interessen versus Positionen verhandeln - erfahren Sie alles über wichtige Gesprächsphasen und das Verhandeln am Beispiel des Harvard-Modells
- **Schwierige Verhandlungssituationen meistern**
Bleiben Sie souverän: So begegnen Sie Einwänden und Widerständen, und steuern ganze Verhandlungsteams
- **Der erfolgreiche Abschluss**
Wie Sie die Verhandlung erfolgreich zum Abschluss bringen: Abschlusssignale erkennen und nutzen, vorbereitende Fragen und Abschlusstechniken

Die Trainings-Methoden

- Gruppenarbeiten und Diskussionen
- Lehrgespräche
- praxisnahe Beispiele
- Videotraining, Analysen
- Reflexion und Trainerfeedback

Ideal für...

- Geschäftsführer
- Führungskräfte im Vertrieb
- Key Account Manager
- Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb