

Professionell verhandeln – Advanced

Zwei-Tages-Seminar

Verhandlungen werden besonders dann zur Herausforderung, wenn schwierige Situationen entstehen. Die Teilnehmenden lernen, wie sie unter Druck die Kontrolle behalten, wie sie Ärger und Feindseligkeit auflösen, sich bei schmutzigen Tricks verhalten und Beeinflussungstechniken nutzen können. Das Konzept ist eine konsequente Fortsetzung des Basis-Trainings 'Professionell verhandeln'.

Das Advanced-Training ist für Verhandelnde, die auch in komplexen Situationen den Überblick behalten und wissen wollen, wie sie auch mit schwierigen Gesprächspartnern für beide Seiten zufriedenstellende Ergebnisse erzielen können. Es bietet eine gelungene Mischung aus kompakter und unterhaltsamer Vermittlung von moderner Verhandlungstheorie mit vielen interaktiven und abwechslungsreichen Übungen.

Nach dem Training „Professionell verhandeln – Advanced“ wissen die Teilnehmenden, wie sie deeskalieren und von der Konfrontation zur Kooperation gelangen. Sie können passende Tools anwenden, um auf Tricks in Verhandlungen flexibel zu reagieren und haben ihre Verhandlungskompetenz durch Reflexion und Feedback optimiert.

Inhalte

Recap der Inhalte von 'Professionell verhandeln - Basics'

- Das 'Getting To Yes'-Konzept
- Kommunikation und Körpersprache
- Der Verhandlungsprozess

Von der Konfrontation zur Kooperation

- Das 'Getting Past No'-Konzept. Die hohe Kunst der Deeskalation
- Emotionsmanagement – Wie Sie Ärger und Feindseligkeit entschärfen
- Wie Sie mit starren Positionen und fehlender Flexibilität umgehen
- Goldene Brücken bauen – Wie Sie die Gegenseite zurück an den Verhandlungstisch bringen

Aus einer schwachen Position heraus verhandeln

- Wenn die Gegenseite die Verhandlungsmacht besitzt
- Koalitionen bilden – Wie Sie Machtverhältnisse verschieben können
- Die große Kiste der Verhandlungstricks
- Beeinflussungstechniken in Verhandlungen