

Verhandlungstraining



VERHANDELN NACH HARVARD

Das Spezial-Seminar für alle die in Verhandlungen besser werden möchten. Gleichzeitig wird es auch als Train-the-Trainer Seminar durchgeführt.

Zeit und Ort: 29.-30.November in 75056 Sulzfeld

Zielgruppe: Trainer, Berater, Coaches, Geschäftsführer, Einkäufer und Vertriebsmitarbeiter

Ihre Investition: 1800,- Euro zzgl. MwSt.

Trainingsunterlagen und Tagungspauschale sind enthalten.

Produkte und Dienstleistungen werden zunehmend vergleichbarer und stehen mehr denn je im Preiswettbewerb. Sie lernen im Training, wie man sich trotz Vergleichbarkeit am Markt abheben und seine Preise realisieren kann. Im Mittelpunkt steht die Praxis, so dass Sie die meisten Zeit miteinander verhandeln werden.

Am Ende haben Sie verstanden, wie Sie sich und Ihre Produkte und Dienstleistungen besser positionieren können, um einmal bessere Preise zu realisieren und gleichzeitig auch die Gegenseite zufriedenzustellen.

Das Trainingsmotto lautet: Verhandeln lernt man durch verhandeln!

INHALT UND ABLAUFPLAN:

Tag 1 und Tag 2 jeweils von 9.00 -17.00 Uhr

- Verhandeln - was heißt das eigentlich?
- Die Folgen harter und weicher Verhandlungsführung
- Feilschen um Positionen ist ineffizient
- Der Kompromiss ist nicht die beste Lösung
- Die 6 Grundprinzipien des sachbezogenen Verhandeln
- Sach- und Beziehungsprobleme trennen
- Die wahren Interessen beim Verhandlungspartner herausfinden
Optionen als Entscheidungsmöglichkeiten
- Die Basis Ihrer Wahlmöglichkeiten vergrößern
- Neutrale Beurteilungskriterien herbeiziehen
- Schaffung von „Win-Win“ Ergebnissen
- Beste Alternativen haben
- Klare Vereinbarungen treffen
- Ihr persönlicher Verhandlungsstil
- Analyse konkreter Gesprächs- und Verhandlungssituationen
- Umgang mit Interessenkonflikten und schwierigen Verhandlungspartnern
- Umgang mit Limits und Verhandlungslinien

Ihr Nutzen

- Sie erkennen die eigenen Verhandlungsschwächen
- Sie wissen, wie Sie in Verhandlungen vorgehen müssen, um positive Ergebnisse zu erzielen
- Sie lernen, sich auf Interessen und nicht auf Positionen zu konzentrieren
- Sie sind nach dem Seminar in der Lage Optionen zu entwickeln, die für beide Seiten Vorteile bringen
- Sie können herausfordernde Situationen im Vorfeld erkennen und schwierige Verhandlungsszenarien positiv bewältigen
- Sie verhandeln über den Wert und nicht nur über den Preis
- Ihr Repertoire an „Verhandlungsinstrumenten“ wird erweitert

Veranstalter: GEDAM ManagementTools & Services
Bahnhofstrasse 2, 75056 Sulzfeld
Tel: 07269-919408 info@gedam.de
www.disg-training.de