KERN TRAINING

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Erfolgreich verhandeln im Berufsalltag

FACTSHEET

Im beruflichen Alltag müssen Vereinbarungen oftmals ausgehandelt werden. Das Ergebnis sollte eine Vereinbarung sein, die Ihren Zielen und denen Ihres Ansprechpartners entspricht. Effektives Verhandeln ist eine Fähigkeit und kann daher wie jede Fähigkeit erlernt werden. Von der soliden Vorbereitung bis hin zu Verhandlungstaktiken und -strategien hat eine konstruktive und erfolgreiche Verhandlung viele Elemente und Phasen, die berücksichtigt werden müssen.

ZIELGRUPPE

Das Kompetenztraining in Verhandlungsführung wird allen zugutekommen, die ihre Fähigkeiten für souveräne und effektive Verhandlungen verbessern möchten. Es ist besonders nützlich für MitarbeiterInnen aus dem Personalbereich, dem Vertrieb oder vergleichbaren Bereichen, die regelmäßig an Verhandlungen teilnehmen. In diesem Kompetenztraining lernen die TeilnehmerInnen Konzepte und Hilfsmittel kennen, die sie dabei unterstützen, ihre Ziele zu erreichen, Verständnis zu fördern und zu gemeinsamen Lösungen mit den Verhandlungspartnern zu gelangen.

Train today – succeed tomorrow

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

ÜBERBLICK

In diesem Seminar werden die TeilnehmerInnen die wichtigsten Verhandlungsschritte und Techniken erlernen und trainieren. Sie werden praktische Fähigkeiten erwerben und grundlegende Verhandlungskonzepte an die Hand bekommen, die ihnen bei der Vorbereitung und Planung von Verhandlungen helfen. Auch der Umgang mit problematischen Verhandlungssituationen wird trainiert. Nach dem Seminar zur Verhandlungsführung werden sie in der Lage sein, sich auch den schwierigsten Verhandlungen zu stellen.

TRAININGSINHALTE

- Die geeignetsten Verhandlungsstile anwenden
- Eine dem jeweiligen Zweck dienliche Atmosphäre schaffen
- Die GeschäftspartnerInnen verstehen und Vertrauen schaffen
- Kommunikationsdynamik etablieren
- Problemstellungen elegant formulieren
- Körpersprache entschlüsseln
- Überzeugende Argumente entwickeln
- Kulturelle Unterschiede überbrücken

Sie haben Interesse an einem Seminar zur Verhandlungsführung? Dann kontaktieren Sie uns! Wir informieren Sie gerne!

www.kerntraining.com/at · office@kerntraining.com

KERN Training, KERN Austria GmbH
Telefon: (01) 5 03 13 13-0 · E-Mail: office@kerntraining.com

Österreich: Graz · Innsbruck · Linz · Wien

Deutschland: Aachen · Augsburg · Berlin · Bielefeld · Bochum · Bonn · Braunschweig · Bremen · Darmstadt · Dortmund · Duisburg · Düsseldorf · Essen · Frankfurt am Main · Freiburg Friedrichshafen · Hamburg · Hannover · Heilbronn · Karlsruhe · Kassel · Köln · Leipzig · Mainz · Mannheim · Mönchengladbach · München · Münster · Nürnberg · Regensburg · Saarbrücken Stuttgart · Ulm · Wiesbaden · Wuppertal · Würzburg · **Frankreich:** Lyon · Marseille · Paris · **England:** London · **Niederlande:** Amsterdam Eindhoven Rotterdam · Utrecht · **Polen:** Warschau

KERN TR FS VHFührung AT 01/2025