

Schwierige Verhandlungen erfolgreich meistern

NUTZEN	<p>Sie lernen durch „Best-Practice“ Input und praxisbezogene Übungen, wie Profis Verhandlungen vorbereiten und führen, um sie mit Erfolg abzuschließen. Von Praktikern, die tagtäglich in der Industrie in Verhandlungen mit Lieferanten ihre gesteckten Ziele durchsetzen.</p>
INHALTE	<p>Vorbereitung von Verhandlungen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Selbstassessment: Wie gut können Sie bereits verhandeln? ▪ Die wesentlichen Verhandlungsstile und wie Sie sie anwenden ▪ Zielformulierung, Zielanalyse und Zielkategorien ▪ Wie Sie Argumente aufbauen, die überzeugen ▪ Aufbau von Argumentationsstrategien und Argumentationsketten ▪ Einsatz von Zahlen, Daten und Fakten zur Untermauerung der Argumentationsstrategie und Entkräftung von Gegenargumenten ▪ Wie Sie Ihren Verhandlungspartner richtig einschätzen ▪ Organisatorische Aspekte bei der Verhandlungsvorbereitung ▪ CHECKLISTEN zur Verhandlungsvorbereitung <p>Durchführung von Verhandlungen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wie Profis Verhandlungen aufbauen (Phasenpläne) ▪ Sachorientierte Verhandlungsstrategien und Taktiken ▪ Die Macht von positiven Beziehungen während der Verhandlung ▪ Emotionen erkennen, artikulieren und akzeptieren ▪ Wirkungsvolle Fragetechniken und aktives Zuhören ▪ Unterstützung der eigenen Argumentation durch überzeugende Visualisierungstechniken ▪ Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen ▪ Wie Sie Einwände schlagfertig entkräften ▪ Die häufigsten Verhandlungsfehler und wie man sie vermeidet <p>Abschluss von Verhandlungen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbereitung der Verhandlungsergebnisse ▪ Reflexion des eigenen Verhaltens und Evaluierung der Ergebnisse
DAUER	2 Tage (Seminar Nr. VF02-DE)
ZIELGRUPPE	Einkäufer, Einkaufsleiter, Vertriebsmitarbeiter
METHODIK	Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Rollenspiele
VORAUSSETZUNGEN	Kenntnisse der Verhandlungsführung