

Verhandlungspsychologie und Umgang mit Grenzsituationen

NUTZEN

In diesem Seminar lernen Sie mit Grenzsituationen in Verhandlungen umzugehen: Wie man sich souverän und erfolgreich gegen unfaire, mächtige und manipulative Verhandlungspartner wehrt und seine Verhandlungsziele durchsetzt.

INHALTE

Wenn man an die Grenzen stößt

- Jenseits von „Win-Win“: Die Methode der „Power-Verhandlung“ und ihre Gesetze
- Vermeidung von Selbstsabotage: Mentale und psychologische Voraussetzungen zur Vermeidung von Verhandlungsflops
- Wenn der Verhandlungspartner nicht mitspielt: Methoden zum Aufbrechen von Widerständen und eskalierten Situationen
- Umgang mit sehr mächtigen, cholerischen, hochnäsigen oder arroganten Verhandlungspartnern

Verteidigung gegen unfaire Verhandlungstricks

- Verhaltenstipps und Grundsätze wenn der Verhandlungspartner unfaire Angriffe oder schmutzige Tricks einsetzt
- Abwehrmethoden von unfairen Angriffen oder Verhandlungstricks
- Fünf Schritte zur Abwehr von unfairen Angriffen
- Umgang mit Drohungen, Manipulationen oder unfairen Rhetorik

Psychologische Tricks und Angriffsstrategien in Grenzsituationen

- Die Methode der bewussten Konzessionen
- Den Verhandlungspartner verunsichern und aus der Reserve locken
- Wenn der Verhandlungspartner stärker ist: Psychologische und rhetorische Kniffe zur Herstellung gleicher Machtverhältnisse
- 10 Tricks für die Beantwortung von unangenehmen Fragen
- Unterstellungen erkennen und im Ansatz kippen

DAUER

2 Tage (Seminar Nr. VF06-DE)

ZIELGRUPPE

Einkäufer, Einkaufsleiter, Vertriebsmitarbeiter

METHODIK

Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Rollenspiele

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse der Verhandlungsführung und der Rhetorik