

# Unfaire Verhandlungsmethoden erfolgreich abwehren

<b>NUTZEN</b>	In diesem Seminar lernen Sie mit welchen Tricks unfaire Verhandlungspartner arbeiten, wie man sie erkennt und wie man sich schlagfertig dagegen wehrt. Außerdem lernen Sie wie man den Verhandlungspartner mit den eigenen Waffen schlägt, um souverän seine eigenen Ziele durchzusetzen.
<b>INHALTE</b>	<p><b>Die Waffen in schwierigen Verhandlungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 10 wirkungsvolle Fragetechniken für schwierige Verhandlungen</li> <li>▪ Rhetorik als Waffe: Pause als Vorwurf, kontrollierte Dialoge, etc.</li> <li>▪ Dialektik als Waffe: Deduktion, Induktion und unfaire Zirkelschlüsse</li> <li>▪ Nonverbale Elemente als Waffe: Mimik, Gestik und Kinesik</li> </ul> <p><b>Verteidigung gegen unfaire Angriffe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verhaltensgrundsätze bei unfairen Angriffen</li> <li>▪ Fünf Schritte zur Abwehr von unfairen Angriffen</li> <li>▪ Harte und sanfte Abwehr von unfairen Angriffen</li> <li>▪ Verteidigung gegen unfaire und unangenehme Fragen</li> </ul> <p><b>„Das Imperium schlägt zurück“: Angriffsstrategien</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wirkungsvoller Einsatz von Zahlen und Daten</li> <li>▪ Teuflische Verhandlungstaktiken: Unberechenbar negatives Verhalten und scheinbar positives Verhalten</li> <li>▪ Wie der Verhandlungspartner aus der Reserve gelockt wird</li> </ul> <p><b>„Nie wieder sprachlos: Schlagfertig parieren und kontern</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unterstellungen erkennen und im Ansatz kippen</li> <li>▪ Schlagfertigkeit in Wortgefechten: Wie sie souverän punkten</li> <li>▪ 10 Tricks für die Beantwortung von unangenehmen Fragen</li> </ul>
<b>DAUER</b>	2 Tage (Seminar Nr. VF07-DE)
<b>ZIELGRUPPE</b>	Strategische Einkäufer, Einkaufsleiter, Mitarbeiter aus Fachabteilungen
<b>METHODIK</b>	Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Rollenspiele
<b>VORAUSSETZUNGEN</b>	Kenntnisse der Verhandlungsführung und der Rhetorik