



SICHERES VERHANDELN

ZIELSETZUNG:

Die meisten Manager behaupten, dass sie sehr gut im Verhandeln sind. Nach aktuellen Forschungsergebnissen sind jedoch ca. 80 % dieser Entscheider nicht in der Lage, optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen. Eine Verhandlung ist für alle eine ungewöhnliche und komplexe Situation, bei der jeder den Verhandlungstisch mit einem Erfolg verlassen will.

Häufig neigen Menschen durch diverse psychologische Faktoren zur Überschätzung, dass die Verhandlung erfolgreich verlief, was aber tatsächlich nicht der Fall war. Das nutzen erfahrene Verhandlungsführer für sich aus. Werden auch Sie eine/r davon!

Zielorientierte Kommunikationsführung mit einem Gesprächspartner und das nötige Verhandlungsgeschick sind nicht angeboren, sondern wie viele andere Fähigkeiten erlernbar. Trotzdem wird Verhandlung oft nur nach Gefühl geführt, ohne Vorbereitung und konkrete Taktik.

Dies kann zu desaströsen Ergebnissen führen. Durch das Erlernen der neusten Verhandlungstechniken, die von Wissenschaftlern entwickelt und für die Praxis angepasst worden sind, kann man die Gesprächsführung proaktiv und zielorientiert gestalten.

Wie sollte ich mich auf eine Verhandlung vorbereiten? Welche sind die geeignetsten Methoden für eine langfristig erfolgreiche Verhandlung? Was macht eine „andere“ Kultur in der Verhandlung aus?

Ein Training zum sicheren Verhandeln bietet Antworten auf diese Fragen.

Corporate Trust bietet Ihnen mit der Schulung die Möglichkeit, effektive Verhandlungsmethoden zu erlernen und selbst zu üben, selbstverständlich maßgeschneidert auf Ihre individuellen Anforderungen. Diese Methoden wurden an den Universitäten von Harvard, Kellogg und LMU entwickelt und von unseren Experten für ein Training in Unternehmen angepasst.

ZIELGRUPPE:

- Unternehmer
- Manager
- Mitarbeiter aus Vertrieb und Einkauf
- Anwälte
- Expats

ERGEBNIS:

Durch aktives Üben von unterschiedlichen Methoden werden Sie für die Tricks und Fallen einer Verhandlung sensibilisiert und können deshalb künftig zielorientiert nach bewährter Praxis agieren.

TRAINER:

Guy Katz ist ehemaliger Angehöriger einer israelischen Spezialeinheit des Nachrichtendienstes und verfügt als Dozent an der Ludwig-Maximilians-Universität München sowie als Trainer für mittelständische Unternehmen über langjährige Erfahrung in Verhandlungen, sowohl in der Wissenschaft als auch in der Praxis.

INHALT UND ABLAUF:

1. Einführung in Verhandlung
 - Verhandlungen - komplexer als gedacht?
 - Wissenschaftliche Erkenntnisse
2. Markt-Verhandlungen (1. Stufe)
 - Aktives Üben in Paaren
 - Analyse und Feedback mit dem Trainer
3. Komplexe Verhandlungen (2. Stufe)
 - Aktives Üben einer komplexen Situation
 - Analyse und Feedback mit dem Trainer
 - Langfristiges Denken in Verhandlungen
4. Tipps und Tricks in Verhandlungen
 - Wer macht das erste Gebot und warum?
 - Wie Sorge ich dafür, die Kontrolle nie zu verlieren?
5. Interkulturelle Verhandlungen
 - Besonderheiten bei der Ansprache
 - Unterschiede zwischen Kulturen
6. Verhandlungen in Ihrem Unternehmen

DAUER:

7 - 8 Stunden

VERANSTALTUNGSORT:

Die Schulung findet bei Ihnen statt.

PREIS:

2.500,- €

KONTAKT:

Für weitere Informationen oder ein konkretes Angebot wenden Sie sich bitte an:

Christian Schaaf

Geschäftsführer
Telefon +49 89 599 88 75 80
schaaf@corporate-trust.de