

Kompetent verhandeln

Souverän bessere Verhandlungsergebnisse erzielen

Nutzen

Verhandlungssicher werden! Verhandlungskompetenz gehört zu den Schlüsselkompetenzen von Entscheidern in allen Unternehmensbereichen. Was heißt das überhaupt, verhandlungssicher? Agieren Sie souverän und erzielen Sie bessere Verhandlungsergebnisse. Lernen Sie im Kommunikationstraining die Kunst der konstruktiven und bewussten Kommunikation. Erwerben Sie Wissen über Verhandlungsstile, Verhandlungsstrategien und Verhandlungs- und Abschlusstechniken. Erzielen Sie künftig Kompromisse und bereiten Sie Verhandlungen optimal vor. Definieren Sie konkrete Ziele. Führen und lenken Sie mit verschiedenen Fragetechniken. Erwerben Sie Gesprächs- und Verhandlungstechniken für eine aktive, kooperative Erreichung Ihrer Ziele. Lernen Sie, Verhandlungsstile zu unterscheiden und eigene Verhaltensmuster zu erkennen. Zukünftig können Sie in verschiedensten Gesprächs- und Verhandlungssituationen lösungsorientiert und gewandt agieren.

Zielgruppe

Geeignet für Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus allen Bereichen, die Verhandlungen führen müssen.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das 1-Tages-Seminar versteht sich als anspruchsvolles und intensives Kommunikationstraining mit zahlreichen Praxisübungen. Die Teilnehmer behandeln unter anderem die Fragen: Welche Haltung beziehe ich in Verhandlungen? Welche Sprachkanäle nutze ich? Wie kann ich meinen Verhandlungsstil ausbauen oder verändern? Wie Metakommunikation einsetzen? Verhandlungsergebnisse sichern? Themen:

- Grundsätze der Kommunikation
- Professionelle Verhandlungsvorbereitung, Setting, Rollen, Verantwortlichkeiten
- Zentrale Verhandlungsgrundsätze beachten
- Verhandlungsstile, Verhandlungsführung, Fragetechniken
- Einwänden und Widerständen konstruktiv begegnen
- Erfolgreicher Verhandlungsabschluss

...

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

27.09.2024

Ort

Ingolstadt

Dauer

1 Tage

Termininformationen

1 Tag, von 09:00 bis 17:00 Uhr

Organisatorische Hinweise

inkl. Verpflegung

Veranstaltungsinhalt im Detail

- Optimal Kommunizieren
- Grundsätze der (Verhandlungs)Kommunikation
- Überprüfung der eigenen inneren Haltung
- Erkennen und Nutzen des passenden Sprachkanals
- Professionelle Verhandlungsvorbereitung
- Richtige Planung des Settings, die richtigen Teilnehmer
- Rollen und Verantwortlichkeiten der Verhandlungspartner erkennen Verhandlungsziele schärfen und exakt formulieren
- Beachtung zentraler Verhandlungsgrundsätze
- Beziehungsmanagement als Erfolgsmotor für Verhandlungen
- Arten des Verhandeln, verschiedene Verhandlungsstile
- Mittel zur erfolgreichen Verhandlungsführung
- Techniken für überzeugende Argumentation
- Verschiedene Fragetechniken, mit Fragen führen und lenken
- Richtiges Einsetzen von Körpersprache
- Verhalten in schwierigen Verhandlungssituationen
- Restriktionen erkennen und anerkennen
- Unfairen Verhandlungsstrategien wirkungsvoll begegnen
- Metakommunikation als Regulativ nutzen
- Mit Einwänden und Widerständen konstruktiv umgehen
- Festgefahrene Situationen wieder in Bewegung bringen
- Verhandlungen erfolgreich beenden
- Perspektivenwechsel beachten
- Ergebnisse sichern
- Verhandlungsinhalte in Handlungen und Taten umwandeln

Gesamtsumme

520,00 €

Preisinformationen

inkl. Verpflegung

Das Entgelt für diese Veranstaltung ist MwSt.-befreit. Die Verpflegungsleistungen enthalten MwSt.. Diese geben wir mit dem reduzierten Steuersatz an Sie weiter. So können ungerade Entgelte entstehen.

IHK Akademie Ingolstadt

Despag-Straße 4a
85055 Ingolstadt



Kontakt

Fragen zur Anmeldung/Beratung



Viktoria Palej

+49 841 93871 -25

Palej@ihk-akademie-muenchen.de

