



## Spezialtraining ,Erfolgreich verhandeln‘

### Trainingsziele:

Nach Ablauf des Trainings:

- Sind Sie in der Lage, Ihre Minimal- und Maximal-Ziele realistisch zu formulieren und den eigenen Verhandlungsspielraum sicher zu definieren
- Können Sie Ihren Verhandlungspartner analysieren und daraus Ihre eigene Strategie ableiten
- Wissen Sie, wie Sie mit persönlichen Stärken in der Verhandlung punkten können
- Haben Sie Tricks und Möglichkeiten erkannt, auch mit schwierigen Verhandlungspartnern zu einem erfolgreichen Abschluss zu kommen

### Trainingsinhalte:

- Ziele und Verhandlungsspielräume planen
- Die eigene Persönlichkeit als Wirkungsfaktor in der Verhandlung
- Die Verhandlung selbst aktiv „steuern“
- Lösungsorientierte Strategien und Techniken in der Verhandlung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Ergebnisse sichern
- Umgang mit Niederlagen
- Verhandeln im Team

### Kursdauer:

2 Tage, 09:00 - 16:00 Uhr

