

Erfolgreich und konstruktiv verhandeln

Mit Verhandlungspartnern fair umgehen

Ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis bedeutet mehr als nur das Durchsetzen der eigenen Interessen. Gefragt sind effiziente Strategien, die es ermöglichen, sich auf die verschiedenen Verhandlungspartner, deren Positionen, Interessen und Verhandlungsstrategien einzustellen. Ziel ist es, die unterschiedlichen Verhandlungspositionen zu einem erfolgreichen und konstruktiven (Win-Win) Verhandlungsergebnis zu führen.

Trainingsinhalte (2 Tage)

- » Analyse von Verhandlungssituationen
- » Qualitätskriterien für erfolgreiche Verhandlungen
- » Ausgestaltung verschiedener Verhandlungsphasen
- » Entwicklung unterschiedlicher Verhandlungsstile
- » Aufbau zielführender Argumentationen
- » Stärken-Schwächen-Analyse (SWOT-Analyse)
- » Verhandeln nach dem Harvard-Konzept
- » Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- » Erfolgreich Abschlüsse erzielen

Methoden

Alle unsere Trainings und Workshops sind interaktiv und stark partizipativ gestaltet, so dass die persönlichen Ressourcen und vorhandene Best-Practice-Beispiele der Teilnehmer mit einbezogen werden.

Durchführung

Lisa Singendonk, Lehramt Sek I und II, Germanistik und Geographie, Aufbaustudium Personalentwicklung und Training, Lösungsorientierter Coach, Fortbildungen in Moderation, systemischer Beratung und Transaktionsanalyse.

Termine, Ort & Preis

- » Termine nach Vereinbarung - bitte sprechen Sie uns an!
- » movit conference Ehrenstraße 69 | 50672 Köln
- » 1.300,00 EUR pro Person zzgl. MwSt.

Kontakt

Franziska Garagnon

Ehrenstraße 69 - 50672 Köln

mail: f.garagnon@movit-koeln.de

fon: 0221 – 35 65 87 20

fax: 0221 – 35 65 869

