

OFFENES SEMINAR

movit
sharecademy



Professionell verhandeln

Mit Fokus und Geschick zum Ziel

18.–19. November 2024

➤ Trainerin: Brigitta Roder



Kommunikation und Zusammenarbeit



Mit Fokus und Geschick
zum Ziel



Ob im Business oder privat – eine **geschickte Verhandlungsführung** kann maßgeblich zu guten Ergebnissen beitragen. Dabei ist sowohl Fingerspitzengefühl für die Sache als auch im Miteinander der Verhandelnden unabdingbar.

In diesem **interaktiven Training** lernen Sie die **Grundlagen einer erfolgreichen Verhandlungsführung**. In praxisnahen Übungen wenden Sie erprobte Best Practices an und erhalten wertvolles Feedback. Das optionale **Arbeiten am eigenen „Fall“** bietet Ihnen einen unschätzbaren Mehrwert.

Zielgruppe

Fachliche und laterale Führungskräfte

Anzahl Teilnehmende

8 bis 10

Inhalte und Kernthemen

- › Die Psychologie der Verhandlungsführung
- › Das Harvard-Konzept: hart in der Sache, fair im Miteinander
- › Die Verhandlungsphasen im Detail
- › Lösungsorientierte Kommunikation: Wer fragt, der führt!
- › Typengerechte Argumentation – „der Köder muss dem Fisch schmecken“
- › Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern, Angriffen und fortlaufenden Einwänden
- › Best Practice-Toolbox: Tipps & Tricks vom Profi
- › Praxissimulation – bringen Sie Ihren eigenen Fall mit



Dauer
2 Tage



„Meine große Leidenschaft ist das Wecken der verborgenen Potenziale meiner Teilnehmer und Teilnehmerinnen!“

Brigitta Roder

Schwerpunkte

- › Vertrieb/Verkauf
- › Verhandeln
- › Telefontraining
- › Kunden-Kommunikation
- › Rhetorik und Präsentation
- › Train the Trainer
- › On-the-Job Coaching
- › (Nachwuchs-) Führungs-
kräfteentwicklung
- › Persönlichkeitstraining für Frauen
in Führungspositionen
- › Begleitung von Veränderungs-
prozessen

Qualifikationen

- › Langjährige Berufs- und Führungserfahrung im Bereich Sales insbesondere im Verlagswesen, Logistik, Recruiting- und Medicalbereich
- › Trainer*innenausbildung, 2002 Kölner Dozententeam
- › Kommunikationstraining, Schulz von Thun
- › Coachingausbildung, neues Lernen, Tom Andreas
- › Qualitätsbeauftragte, Deutsche Gesellschaft für Qualität
- › Zahlreiche weitere Fortbildungen in den Themenbereichen: Vertrieb, Führungsverhalten, Moderation, Teamentwicklung, Psychodrama, Konfliktmanagement



Diplom-Biologin

Unser offenes Seminar-konzept

Sie haben eins, zwei, drei Mitarbeiter:innen oder vier, fünf, sechs Themen und können nicht für alle ein eigenes Inhouse-Seminar durchführen? Dann ist unsere **sharecademy** in den Räumen unserer **movit conference** Ihre Lösung. Kurz gefasst: Unsere Kunden teilen sich eine **gemeinsame Akademie** – teilen Wissen, Trainer und Kosten.

Unsere **offenen Seminarangebote** richten sich an Menschen aus unterschiedlichsten Branchen mit ihren verschiedenen Blickwinkeln und gemeinsamen Themen. Hier lernen Sie voneinander und miteinander!

Kleine Gruppen – ein gemeinsames Thema – ein spannendes und flexibles Setting, um Ihre Personalentwicklung zu ergänzen!





KONDITIONEN FÜR KONZEPTION UND DURCHFÜHRUNG

- › Für ein 2-tägiges Seminar zu je 8 Stunden berechnen wir **1.300,- € pro Teilnehmer:in**.
- › Alle Preise gelten **zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer**.
- › Der Preis beinhaltet die **Nutzung der Räumlichkeiten, Frühstück, Mittagessen, Snacks und Getränke**.
- › Die Inhalte des jeweiligen Trainings werden von dem/der Trainer:in **fotoprotokolliert** und anschließend den Teilnehmenden zugemailt. Dies ist ebenfalls im Preis inbegriffen.



STORNOREGELUNG NACH BEAUFTRAGUNG

Sollten Sie verhindert sein, so informieren Sie uns bitte schnellstmöglich. **Bis zu zwei Wochen vorher** ist eine **schriftliche Stornierung kostenfrei** möglich.

Alle späteren Absagen müssen wir im vollen Umfang berechnen. Alternativ können Sie eine Vertretung benennen, wodurch Ihnen keine zusätzlichen Kosten entstehen.

Ihre Ansprechpartner:innen



Gerrit Lang



Ellen Diening



Christin Ludwig



Christian Thiemer

Kontakt

movit group
Ehrenstraße 69
50672 Köln

Office +49 (0)221 35 65 870
office@movit-group.de

movit-group.de