

Verhandlungen wirksam steuern

Für wen?

Sie arbeiten in einer Position, in welcher Sie schwierige Verhandlungen führen oder steuern müssen (z.B. Einkauf, Vertrieb).

Sie möchten sich mit psychologischen Aspekten in der Verhandlungsführung tiefergehend auseinandersetzen – Fragestellungen könnten beispielsweise sein:

Wie bestimmen eigene Verhaltensmuster den Verlauf von Verhandlungen?

Welches Verhalten kann dazu beitragen, eigene Verhandlungsziele besser zu erreichen?

Wie bestimmen Emotionen und Motive das Verhalten des Gegenübers und welche Methoden können helfen, um diese zu eruieren?

Mit welchen Methoden?

- Die Beispiele der Teilnehmer/innen werden gemeinsam analysiert. Wir nutzen die Ressourcen in der Trainingsgruppe, um Perspektiven zu wechseln, Feedback zu erhalten und eigene Verhaltensmuster zu überdenken.
- Bei Bedarf können Sie in kurzen Rollenspielen Alternativen erproben. Die Seminargruppe dient hier als Spiegel und Übungsfeld.
- Das Training ist firmenextern konzipiert. Dies erhöht die Chance, sich an neue Verhaltensweisen zu wagen.

In welchem Rahmen?

Referent: Dr. Günter W. Weber (www.ifkk.de)

Termin: 29.06.-01.07.2020 (Anmeldung bis 31.03.2020)

3 Tage (Beginn Tag 1: 10:30 Uhr / Ende Tag 3: 15:00 Uhr) - Kleine Gruppen für intensives Arbeiten

→ Sie gewinnen ein deutliches Fremdbild Ihres Verhaltens und kommen mit neuen Perspektiven in Ihren Führungsalltag zurück.

Kosten: 1.650 € zzgl. MwSt., zzgl. Tagungspauschale (109 € p.T.) und Übernachtung inkl. Frühstück (169 € p.T.)

Ort: Boutique-Hotel Relais Chalet Wilhelmy, Freihausstraße 15, 83707 Bad Wiessee

Bei Interesse:

Rufen Sie uns an oder kontaktieren Sie uns per E-Mail:

Tel.: +49 (89) 901 085 10

E-Mail: institut@ifkk.de

Für mehr Verhandlungskompetenz im Berufsalltag.

Welche Inhalte?

In Impulsvorträgen werden Inhalte zu folgende Themenfeldern vertieft:

▪ Verhalten analysieren

- Wie lassen sich Menschen von ihren Gefühlen leiten?
- Was wird zwischen den Zeilen mitgeteilt?

▪ Gesprächsdynamiken erkennen

- Wann sind Verhandlungssituationen festgefahren?
- Wie kann der Wechsel auf andere Gesprächsebenen neue Optionen ermöglichen?

▪ Eigenes Kommunikationsverhalten

- Wie beeinflusst das eigene Verhalten die Dynamik in Verhandlungen?
- Wie können eigene Ressourcen wirksam genutzt werden?

▪ Verhandlungen gezielt vor- und nachbereiten

- Wie können die Ressourcen eines Teams in Verhandlungen wirksam genutzt werden?
- Welche Instrumente können für die Entwicklung von Verhandlungsstrategien und -taktiken hilfreich sein?
- Welche Aspekte sollten in der Nachbereitung berücksichtigt werden?

Im Vordergrund stehen die Fragestellungen, die die Teilnehmer/innen mitbringen. Darüber hinaus können durch den Trainer auch Erfahrungen und Beispiele von extremen Verhandlungssituationen aus der Praxis (z.B. Erpressungen) eingebracht werden, um nützliche Ableitungen für die berufliche Arbeitspraxis vornehmen zu können.