

0181 Verhandlungstechnik

Wie man erfolgreich und nachhaltig verhandelt

Jeder von uns findet sich häufig in Verhandlungssituationen wieder. Situationen, in denen es darum geht, andere von der Richtigkeit der eigenen Argumente, einer Idee oder einem Angebot nachhaltig zu überzeugen. Ein nachhaltiges Ergebnis ist dann erreicht, wenn sich die Verhandlungspartner:innen nach den Gesprächen an die getroffenen Vereinbarungen halten. Im Kurs „Verhandlungstechnik- Wie man erfolgreich und nachhaltig verhandelt“ lernen Sie, wie Sie sich auf die Verhandlung gezielt vorbereiten und diese zum Erfolg führen. Sie erfahren, welche Faktoren für den Verlauf einer Verhandlung entscheidend sind und erhalten wertvolle Tipps, wie Sie Ihr persönliches Auftreten und Ihre Art der Gesprächsführung erfolgreich weiterentwickeln können.

Die Zielgruppe:

Interessierte Personen und Führungskräfte, die ihre Verhandlungskompetenz optimieren, ihre argumentative Überzeugungskraft schärfen und sich mit den Grundlagen erfolgreicher und nachhaltiger Verhandlungsführung vertraut machen wollen.

Die Trainingsinhalte:

- Sie bestimmen Ihren Verhandlungsstil und erkennen dessen Einsatzmöglichkeiten.
- Sie erarbeiten Strategien und Taktiken in Form von vorbereiteten Fallbeispielen.
- Sie lernen eine Roadmap für Ihre Verhandlungen festzulegen, ohne dabei die Bewegungsmöglichkeiten zu verlieren.
- Sie erkennen die Formen der Gesprächsführung im Einzel- oder im Teamgespräch.
- Sie interpretieren die Körpersprache und das Auftreten Ihrer Verhandlungspartner und können Ihr Auftreten zielgerichtet anpassen.
- Sie üben mittels Videotraining konkrete Verhandlungssituationen aus der Praxis und erhalten dazu Feedback.

Die Trainingsziele:

- Sie stärken Ihren persönlichen Verhandlungsstil und erhöhen Ihre Wirkung auf Ihre Verhandlungspartner:innen.
- Sie wissen, wie Sie Verhandlungen gezielt vorbereiten und wie Sie sich mental darauf einstellen.
- Sie lernen beim Verhandeln Ihr persönliches Auftreten verbindend einzusetzen, ohne Ihr Konzept aufzugeben.
- Sie schaffen mit effektiven Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken nachhaltige Win-Win-Situationen für sich und Ihr Unternehmen.
- Sie lernen, auch in schwierigen Gesprächssituationen Akzeptanz und Vertrauen bei anderen zu erzeugen und eine positive Grundstimmung für Ihr Anliegen zu bewirken.

Die Trainingsmethoden:

Vortrag, Gruppenübungen, Sie üben mittels Videotraining konkrete Verhandlungssituationen aus der Praxis und erhalten dazu Feedback.

Der Trainer:

Ing. Wolfgang Oberchristl, MBA
ORGATECH GmbH



Kursbuchung und weitere Details unter **0181** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe