.

Effektive Verhandlungsführung

Im heutigen Geschäftsleben ist eine effektive Verhandlungsführung der Schlüssel zum Erfolg. Nicht nur Fachwissen ist heute gefragt, sondern soziale Kompetenz ist das entscheidende Kriterium. Es gilt, Meetings ergebnisorientiert zu führen, ohne das notwendige Gespür für zwischenmenschliche Töne zu vernachlässigen. In diesem Seminar werden die Grundlagen einer fairen Verhandlung aus den unterschiedlichen Perspektiven erklärt. Hierbei fließen auch Erkenntnisse aus der modernen Kommunikationspsychologie ein. Der Verhandlungsstil nach dem Harvard Konzept bildet die Grundlage, um ein tragfähiges Ergebnis in kurzer Zeit zu erzielen. Verschiedene Verhandlungsstrategien, -manöver, -fallen, -tricks und -kniffe werden anhand von Rollenspielen mit praktischem Bezug erprobt. Verhandlungsleitung wie auch Durchsetzungsvermögen und Wortgewandtheit werden geübt. Das Basis-Seminar umfasst in der Regel zwei Tage, die nach Wünschen der Teilnehmer auch am Wochenende stattfinden können. Aufbauseminare schließen sich themenorientiert an.

Dieser Artikel wurde bereits 39198 mal angesehen.