

VERHANDLUNGSTRAINING: PROFESSIONELLE VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Verhandlungen führen, Entscheidungen herbeiführen, neue Produkte, Ideen oder Lösungen verkaufen - Eine gelungene Argumentation sowie ein souveränes Auftreten sind die Faktoren des Erfolges.

In Verhandlungen selbstsicher aufzutreten und geschickt zu argumentieren, ist die Voraussetzung dafür, ein Anliegen auch unter kritischen Bedingungen erfolgreich vertreten zu können. Erfolgreich ist, wer Ruhe bewahrt, durch gekonnte Argumentation überzeugt und dem Gegenüber vermittelt, sein Anliegen verstanden zu haben.

Themenschwerpunkte:

- ! Überzeugen statt überreden
- ! Verhandeln nach der Harvard-Methode
- ! Strategie und roter Faden
- ! Verhandlungen richtig vorbereiten

Dauer: zwei Tage

