



-
-
-
-

Erfolgreich Verhandeln



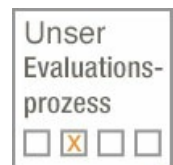
Souverän, wirkungsvoll, effizient

(4.5 von 5
Sterne)

Kernkompetenz Verhandeln: Ihre beruflichen Herausforderungen verlangen von Ihnen Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft. Dieses Seminar bietet Ihnen wirkungsvolle Hilfsmittel für Ihre konkreten Verhandlungssituationen. Sie lernen bewährte Verhandlungsstrategien, die Sie souverän und effizient einsetzen. Verbessern Sie Ihre sachlichen und psychologischen Überzeugungsfähigkeiten und trainieren Sie den Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern.

Anmelden →

Dieses Seminar ist für Sie geeignet, wenn ...



Verhandlungen zu Ihren Berufsaufgaben gehören und Sie jetzt professionelles Verhandeln zu einer Ihrer Stärken machen wollen. Das Seminar richtet sich sowohl an Einsteiger als auch an bereits erfahrene Teilnehmer, die eine Vertrauensbasis zu ihren Verhandlungspartnern aufbauen und ohne „Tricks“ erfolgreich aus dem Gespräch hervorgehen wollen.



Ihr Nutzen

- In Ihren Verhandlungen verfolgen und erreichen Sie Ihre Ziele.
- Für Ihre Verhandlungen wählen Sie die passende Strategie und setzen diese wirksam um.
- Sie gewinnen das Vertrauen Ihrer Verhandlungspartner und können Grenzen ziehen.
- Sie reagieren souverän auf unfaire Verhandlungsstrategien, Tricks und „Finten“.
- Sie bereiten Ihre Verhandlungen methodisch vor.
- Sie gestalten Sprache und Argumente „adressatenorientiert“, also passend zu Ihren Verhandlungspartnern.

Inhalte

Die elementaren Erfolgsfaktoren des Verhandeln
Das „Mastermodell Verhandeln“: Phasenschema partnerschaftlichen
Verhandeln
Unterschiedliche Verhandlungsstrategien und schwierige
Verhandlungspartner
Adressatenorientierte sprachliche Gestaltung von Argumenten
Unfaire Verhandlungsstrategien entdecken und angemessen darauf
reagieren
Vertrauen schaffen und Grenzen ziehen

Dieses Training gibt es nur als Inhouse-Maßnahme. Bei Interesse an einem
Beratungsgespräch senden Sie uns hierzu eine kurze Nachricht – wir finden
einen passenden Termin.

Kontaktieren Sie uns!



Ob online oder telefonisch. Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf ein persönliches
Gespräch mit Ihnen.

Ilona Wehner
Fon +49 661 93414-0

Wir sind von Montag bis Freitag in der Zeit von 8:00 bis 17:00 Uhr für Sie da.

Name*

Vorname

Firma

Telefon

E-Mail*

Nachricht*

Ich stimme zu, dass meine Angaben aus dem Kontaktformular zur Beantwortung meiner Anfrage erhoben und verarbeitet werden. Die Daten werden nach abgeschlossener Bearbeitung Ihrer Anfrage gelöscht.
Hinweis: Sie können Ihre Einwilligung jederzeit für die Zukunft per E-Mail an info@neuland-partner.de widerrufen. Detaillierte Informationen zum Umgang mit Nutzerdaten finden Sie in unserer Datenschutzerklärung.

Senden

[Impressum](#) [AGB](#) [Datenschutz](#) [Datenschutz der Trainingstools](#) [Ihr Weg zu uns](#)

[Kontakt](#) [Kataloge](#) [Veranstaltungskalender](#) [Anmelden](#) [Der Newsletter](#)

[Startseite](#) [Downloads](#) [Umfragetools](#) [Neuland Agile](#) [Ausbildungen](#) [Achtsamkeit und Fokus](#)

[State of agile](#) [inhouse2021](#) [Online Trainings](#) [Webinare](#) [Event Booking - Webinare](#)

ird durch
iserer
erstanden,

[projektmanagement](#)