



Seminartitel:

„Erfolgreich verhandeln und argumentieren“

Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter, die regelmäßig Verhandlungssituationen erleben. Hierzu gehören Mitarbeitergespräche ebenso, wie Kontakte zu Kunden, z.B. in Vertriebssituationen.

Ziele:

Die Teilnehmer erkennen, wie Verhandlungen funktionieren und welche Instrumente für erfolgreiche Verhandlungen eingesetzt werden können. Hierdurch gewinnen sie Selbstsicherheit und die Ruhe, in zukünftigen Verhandlungen positive Ergebnisse zu erzielen.

Inhalte:

1. Die Psychologie des Verhandeln
 - Persönliche Bereitschaft zur Verhandlung
 - Werte, Vorurteile und selbsterfüllende Prophezeiungen
 - Glaubwürdigkeit und Kompetenz
2. Verhandlungsziele
 - Bedeutung von Zielen für den Verhandlungserfolg
 - Wie werden Ziele definiert?
 - Häufige Fehler bei der Zielformulierung
3. Vorbereitung von Verhandlungen
 - Einstellung auf den Verhandlungspartner
 - Fakten- und Informationssammlung
 - Spielregeln für Verhandlungen
4. Verhandlungsstrategien
 - Argumente
 - Emotionen
 - Begeisterung
5. Probleme in Verhandlungssituationen
 - Schwierige Gesprächspartner
 - Nebenkriegsschauplätze
 - Umgang mit emotionalem Verhalten
6. Wirkungsvolle Argumentationstechniken

Dauer:

2.5 Tage

Seminargebühr:

auf Anfrage

Termine:

28.-30. April 2003, Medienakademie Köln

10.-12. November 2003, Medienakademie Köln

Gerne erstellen wir Ihnen ein Angebot für ein inhouse-Seminar



**Fax-Antwort zum Seminar
„Erfolgreich verhandeln und argumentieren“
an Fax: 040 / 60 44 13 26**

Name:

Unternehmen:

Telefon:

e-Mail:

- Bitte setzen Sie sich mit mir in Verbindung
- Hiermit melde ich mich verbindlich an - Termin:
- Ich wünsche Informationen zu einem individuellen Inhouse-Seminar
- _____

Ort, Datum

Unterschrift