

W.I.N. - Erfolgreich verhandeln

Sie wollen

- Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen
- Bestmögliche Verhandlungsergebnisse erreichen
- Konstruktiv und fair mit Ihren Verhandlungspartner umgehen

Inhalte

- Professionelle Verhandlungsvorbereitung
- Ziele, Strategien, Optionen & Taktiken
- Umgang mit Gegenargumenten und Manipulationsversuchen
- Preisgespräch
- Ergebnisoptimierung & Abschluss
- praxisrelevante Fallbeispiele und Verhandlungsübungen



Ziele

- Steigerung der eigenen Verhandlungsführungskompetenz
- Optionen in der Verhandlungsführung erkennen und situativ anwenden
- Manipulationsversuche erkennen und abwehren
- Verschiedene Verhandlungssituationen trainieren

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe: Mitarbeiter/Führungskräfte aus Management, Sales, Einkauf, etc.