

1072 Erfolgreich Verhandeln und Präsentieren – so erreichen Sie Ihr Ziel

Ob am Konferenztisch, in Mitarbeiter- oder Kundengesprächen - tagtäglich müssen in Unternehmen Arbeitsprozesse, Angebote, Termine usw. verhandelt werden. Dabei kommen gute Leistungen nicht zum Tragen, wenn sie nicht richtig "verkauft" werden. Umgekehrt scheitert, wer nur zu überreden versucht. Dieses Seminar leitet ganzheitlich zum erfolgreichen Verhandeln und Argumentieren an und vermittelt, wie Sachlage, Logik und Kommunikation ins richtige Lot zu bringen sind.

Teilnehmerkreis:

Fach- und Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die Projekte, Arbeitsergebnisse etc. präsentieren.

Termin:

12.07. – 13.07.2010 Düsseldorf

Zeitplan:

1. Tag: 10.00 Uhr - 18.00 Uhr
2. Tag: 09.00 Uhr - 17.00 Uhr

Tagungshotel:

Düsseldorf

Hotel Holiday Inn Düsseldorf
EZ/ÜF € 105,-

Hotel- und Anreisebeschreibung erhalten Sie zusammen mit Ihren Anmeldeunterlagen, ein Zimmerkontingent steht für Sie zur Verfügung.

Teilnahmegebühr:

€ 1.350,- inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen zzgl. MwSt.

Frühbucherrabatt

Bei Anmeldungen bis zu 3 Monaten vor Seminarbeginn erhalten Sie 10 % Rabatt.

Inhalte:

Die Verhandlung als Kommunikationsmodell

- Sicher verhandeln durch gute Vorbereitung – Achtung Stolpersteine
- Mögliche Verhandlungsstrategien (Kennzeichen des harten und des weichen Stils,) – der rote Faden der Verhandlung
- Verhandlungsspielräume und taktische Regeln für Zugeständnisse
- Die Psychologie der Verhandlung Vom Kampf zur Kooperation -
- Verlauf von Verhandlungen
- Sensibilität für die eigene Körpersprache und die des Partners
- Gesprächsinterventionen und Kommunikationstechniken
- Wirkungsvolle Argumentationstechniken und Einwandbehandlung
- Ergebnissicherung
- Nachbereitung der Verhandlung Simulation von Verhandlungen
- Strategische Berücksichtigung von „Anlass“, Erwartung der Zielgruppe und Thema
- Mit besonderen Situationen souverän umgehen
- Schlagfertiger Umgang mit unangenehmen „Partnern“
- Persönlichkeit und Know-how optimal in Szene setzen

Die wichtigsten Präsentationstechniken

- Besonderheiten

Ihr Nutzen:

Sie können:

- eine Verhandlung methodisch und zielgerichtet vorbereiten und aufbauen
- geeignete Gesprächstechniken angemessen einsetzen
- die Verhandlungsbereitschaft Ihrer Gesprächspartner erzeugen und erhalten
- sowie den Umgang in scheinbar ausgewogenen Situationen beherrschen

Sie lernen

- Präsentationstechniken planen und üben, die persönliche Ausstrahlung als einen der obersten Erfolgsfaktoren zu steigern;
- die bei Präsentationen maßgeblichen Kommunikationsregeln kennen und anwenden.

Ein offenes Feedback, das Ihnen meistens im Unternehmen so nicht gegeben wird, hilft Ihnen, Ihre Fähigkeiten zu erkennen.

Methodik:

Methode Erlebnisrhetorik, Übungsintensive Phasen mit konstruktivem Video-Feedback, Praxisnahe Einzelübungen

Ihre Experten:

Tanja Neumann und Heike Stein u.a. Trainer der GME Schule der Manager

Inhouse-Seminar

Noch individueller: Dieses Programm führen wir für Sie auch als **firmeninternes Seminar** an einem Ort Ihrer Wahl durch.

Coaching

Aus Chancen Erfolge machen: Dieses Programm können Sie auch als **Einzel- oder Kleingruppen-Coaching** buchen.