

Erfolgreich verhandeln

In schwierigen Phasen überzeugend argumentieren



Die Verhandlung ist beendet, das Ergebnis steht fest. Nicht selten sind Beteiligte mit dem Ergebnis nicht zufrieden. Die Gründe sind vielfältig: Man hat zu schnell eingelenkt, kein wirklich gutes Argument vorbringen können, oder es fehlte der Plan. Die gute Nachricht: Das können Sie jetzt ändern.

ZIELGRUPPE

Sie sind Fach- oder Führungskraft und befinden sich regelmäßig in Verhandlungssituationen mit internen und externen Kunden. Vieles haben Sie sich bereits selbst angeeignet und es funktioniert gut. Dennoch möchten Sie gerne mehr erfahren über die Beeinflussungsstrategien und die Prinzipien guter Verhandlungstechnik.

ÜBERBLICK

In diesem Training erfahren Sie, warum sich die Verhandlungserfolge bereits in der Vorbereitung ergeben. Lernen Sie die sechs Beeinflussungsstrategien kennen und erfahren Sie, wie mit kleinen Kniffen das Gespräch lenken. Erkennen Sie den praktischen Nutzen der Harvard-Prinzipien und freuen Sie sich auf Praxisbeispiele großer Verhandlungen.



**DIESES TRAINING WIRD
ALS PRÄSENZ- UND ONLINE-
TRAINING ANGEBOTEN.**

www.debkonplus.de | kontakt@debkonplus.de
Hanns-Martin-Schleyer-Straße 34 • Haus 1 • D-47877 Willich
Tel. +49 (0) 2154 816 95-60

LinkedIn

XING

Erfolgreich verhandeln

In schwierigen Phasen überzeugend argumentieren



SCHWERPUNKTE

- Die (gedankliche) Vorbereitung auf die Verhandlung
- Die Rolle dieser Faktoren: Fähigkeiten, Glaubenssätze, Identität, Mission, Verhalten, Werte
- Die wichtigsten Techniken – zum Beispiel: Zuhören, Schweigen, Perspektive wechseln
- Sache und Beziehung trennen

IHR NUTZEN

Sie lernen,

- wie Sie aus Motiven und Interessen ein Argument bilden
- wie Sie durch gutes Zuhören überzeugen
- warum Sie rhetorisch kein Experte*in sein müssen und
- wie Sie die Verhandlung sicher führen



ÜBERZEUGEND ARGUMENTIEREN

TRAININGSINHALTE

Diese Themen werden häufig von unseren Kunden*innen gewünscht. Sprechen Sie uns bitte an, wenn ein Aspekt ergänzt werden sollte.

Argumentationstechnik nach dem Harvard-Prinzip

- Was ist ein Argument? Was sind Schein-Argumente?
- Die Motiven und Interessen meines Gegenübers
- Warum verfehlen Argumente häufig das Ziel?
- 5 Argumentationstechniken auf einem Blick

Die idealen Verhandlungstechniken

- Aktives Zuhören, Hin- und Hinein-Hören
- Wie Sie mit Fragen Verhandlungen gewinnen
- Ich-Botschaften und Du-Botschaften
- Schweigen ist Macht!

Die optimale Strategie im Gespräch

- Jedes Gespräch braucht Regeln und einen roten Faden
- Debatten umgehen, Entscheidungen vorantreiben
- Kommunikation als Machtspiel:
Was es zu vermeiden gilt
- Wie Sie Ihrem Gegenüber eine Brücke bauen
- Warum Sie Vergangenheit und Zukunft trennen
- Wie Sie Verhandlungen auf der Beziehungsebene gewinnen

Offene Trainings in Deutschland: Aachen · Augsburg · Berlin · Bielefeld · Bochum · Bonn · Darmstadt · Dresden · Düsseldorf · Essen · Frankfurt am Main · Freiburg · Hamburg · Hannover · Heilbronn · Ingolstadt · Kaiserslautern · Karlsruhe · Kassel · Kiel · Köln · Leipzig · Mainz · Mannheim · Mönchengladbach · München · Münster · Nürnberg · Offenbach am Main · Regensburg · Stuttgart · Ulm · Weil am Rhein · Wiesbaden · Wuppertal · Würzburg

Niederlande: Amsterdam **Österreich:** Graz · Linz · Salzburg · Wien **Schweiz:** Bern · Zürich

www.debkonplus.de | kontakt@debkonplus.de
Hanns-Martin-Schleyer-Straße 34 · Haus 1 · D-47877 Willich
Tel. +49 (0) 2154 816 95-60

LinkedIn

XING