



## Sicher und überzeugend Gespräche und Verhandlungen führen

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihre Gesprächs- und Verhandlungsführung mit Kollegen und Vorgesetzten optimieren und überzeugender auftreten möchten.
Beschreibung	Jeder von uns verhandelt täglich. Ob es das Gespräch über die Zielvereinbarung, das Verkaufsgespräch mit dem Kunden oder die Diskussion über die Urlaubsregelung ist. Aber auch im privaten Umfeld verhandelt jeder von uns ständig – teilweise ohne dass es uns mehr auffällt. Gute Argumente sind dabei unerlässlich. Entscheidend ist jedoch die Einstellung, mit der Sie Ihrem Verhandlungspartner gegenüber treten. Je besser Sie in der Lage sind, sich in Ihr Gegenüber hineinzusetzen, desto eher erreichen Sie eine Lösung, die beide Seiten zufriedenstellt.
Seminarziel	Die Teilnehmer reflektieren ihren Gesprächs- und Verhandlungsstil, erlernen die Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsführung und setzen diese überzeugend in der Praxis ein.
Seminarinhalte	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Reflektion der bisherigen Gesprächs- und Verhandlungsführung</li><li>2. Die Vorbereitung der Verhandlung<ul style="list-style-type: none"><li>• Gesprächspartner</li><li>• Ziele</li><li>• Argumente</li><li>• Hindernisse</li></ul></li><li>3. Die Durchführung der Verhandlung<ul style="list-style-type: none"><li>• Einstellung zum Gespräch und Gesprächspartner</li><li>• Trennung von Mensch und Sache</li><li>• Konzentration auf die Sache</li><li>• Erarbeiten von Optionen</li><li>• Objektive Kriterien erarbeiten</li></ul></li><li>4. Umgang mit Einwänden und Widerständen</li><li>5. Hilfsmittel zum überzeugenden Auftreten</li></ol>
Termine	Samstag, 24. Februar 2018 – 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
Seminardauer	1 Tag
Preis	239,00 €
Teilnehmerzahl	max. 12
Trainer	Olaf Tendra – Inhaber <b>Tendra Training</b> Coburg
Hinweise	Dieses Seminar findet in Zusammenarbeit mit dem BWV Nordbayern-Thüringen statt