



Sicher und überzeugend Gespräche und Verhandlungen führen

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Kundenkontakt
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 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	<ul style="list-style-type: none">• Reflektion der bisherigen Gesprächs- und Verhandlungsführung• Die Vorbereitung der Verhandlung<ul style="list-style-type: none">○ Gesprächspartner○ Ziele○ Argumente○ Hindernisse• Die Durchführung der Verhandlung<ul style="list-style-type: none">○ Einstellung zum Gespräch und Gesprächspartner○ Trennung von Mensch und Sache○ Konzentration auf die Sache○ Erarbeiten von Optionen○ Objektive Kriterien erarbeiten• Umgang mit Einwänden und Widerständen• Hilfsmittel zum überzeugenden Auftreten
Termine	Montag, 14. November 2022
Semindauer	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
Preis	195,00 €
Teilnehmerzahl	max. 12
Trainer	Olaf Tendra – Inhaber Tendra Training Coburg
Hinweise	Dieses Seminar findet in Zusammenarbeit mit der IHK zu Coburg statt Seminarort: IHK zu Coburg