

Verhandlungstraining

Verhandeln ist eine zentrale Schlüsselkompetenz, im privaten wie im beruflichen Leben. „Jeder Mensch verhandelt etwas jeden Tag“ lautet die Einführungsformel des Buches „Getting To Yes“ (1981) von William Ury und Roger Fisher, das das Harvard-Konzept des sachbezogenen Verhandeln einer breiten Öffentlichkeit bekannt machte.

Quintessenz: Eine konstruktive und einvernehmliche Lösung von Konflikten ist für den langfristigen Erhalt guter Beziehungen zu FreundInnen, GeschäftspartnerInnen und GegnerInnen von herausragender Bedeutung.

Einführungs-Kurs: Clever & besser verhandeln

Was lernen Sie in dem Kurs?

Teilnehmende erhalten einen Überblick über Theorien, verschiedene Ansätze und Methoden der Verhandlungsführung. Sie lernen sich selbst und die Persönlichkeit ihrer Gegenüber einzuschätzen, zu analysieren und anhand von intuitiven Herangehensweisen Konflikte im Interesse aller friedlich zu lösen.

An wen richtet sich der Kurs?

Der Einführungskurs richtet sich an Personen jeden Alters aus allen Berufsgruppen, die ihre Verhandlungskompetenzen und Verhandlungsergebnisse verbessern und dabei gute Beziehungen zur anderen Seite erhalten wollen. Voraussetzung sind nur Neugier und Interesse an einer spannenden Materie.



Kursinhalte

- Grundzüge des Verhandeln
- Persönlichkeit & Emotionen
- Gewinnerorientiertes Verhandeln von Positionen
- Harvard-Methode des Sachorientierten Verhandeln
- ZOPA & BATNA
- Verhandeln in Sackgassen (Must-Win Situationen)

Wir vermitteln alle Methoden durch praktische Übungen anhand konkreter und aktueller Fragestellungen. Teilnehmende erhalten eine Handreichung mit den jeweils angewendeten Methoden und Übungsaufgaben zum Mitnehmen.

Wir haben Ihr Interesse geweckt? Nehmen Sie Kontakt zu uns auf!



Ansprechpartnerin
[Elisabeth Primavera](#)
+49 69 977 6855-0
ep@bureau-fz.eu

Ort
Frankfurt am Main/ Online

Sprache
Deutsch oder Englisch

Zeitumfang

1 Tag

Preis

295€