Weiterbildung
Berufsbegleitende Lehrgänge und Seminare

Ihr persönliches Bildungsangebot

Seminare

Seminarnummer: 7331

Professionelles Verhandlungstraining - So erreiche ich mein Ziel!

Termin	25.08.2025 - 26.08.2025
Abschluss	bbw Teilnahmebescheinigung
Unterrichtsform	Seminar
Dauer	2 Tage à 8 Stunden
Zeiten	2 Tage 08:30-16:30 Uhr
Gebühr	890 €* * Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.
Förderung	Selbstzahler

Ansprechpartnerin

Jacqueline Lebe
Tel.: 030/31005-130
Fax: 030/31005-120
Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de

Veranstaltungsort

Charlottenburg, Haus der Wirtschaft
Am Schillertheater 2
10625 Berlin

Perspektiven

Die Teilnehmer*innen erfahren anhand eigener Praxisumsetzung und verschiedener Übungen viel über ihr eigenes (Verhandlungs-)Verhalten und finden Optimierungsansätze, die sie nachhaltig umsetzen können. Künftige Gesprächsverhandlungen werden erfolgreicher und zu größerer gegenseitiger Zufriedenheit verlaufen.

Inhalte

Beständig befinden wir uns in Verhandlungen - und sei es mit den Kolleg*innen, zu welchem Restaurant heute zu Mittag gegessen wird. Manche setzen sich in ihrer Argumentation deutlich häufiger durch als andere. Zauberei?
Der Erfolg einer Verhandlung hängt weniger von fachlicher Kompetenz oder guten Argumenten ab. Vielmehr von der Vorbereitung und der Planung.

Die Teilnehmer*innen erfahren in diesem Seminar, wie sie mit einer optimalen Vorbereitung zielorientiert und effizient Verhandlungen führen. Sie lernen Verhandlungsstrategien und -taktiken kennen und werden wissen, worauf es bei der Verhandlungsvorbereitung und -planung ankommt. Dabei werden sie die Erkenntnisse der menschlichen Typisierungen genauso nutzen können, wie den Einsatz von Körpersprache und Stimmlage.

Im Rahmen einer Workshopgestaltung besteht die Möglichkeit, das Erlernte praktisch zu erproben und zu festigen.

Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Die Situationsanalyse
- Lösungs- und zielorientiertes Verhandeln
- Fragetechniken und Durchsetzungsstrategien
- Verhandlungsstrategien und -taktiken zum richtigen Zeitpunkt

- Körpersprache richtig deuten und einsetzen
- Charaktertypisierungen zur Anpassung der Verhandlungsstrategie
- Die richtige Sitzordnung
- Checkliste Verhandlungsführung

Zielgruppe	Fach- und Führungskräfte aller Ebenen - mit Verhandlungsbefugnis - egal, ob Aufgaben, Gehalt oder Produktpreis
Enthaltene Leistungen	Arbeitsunterlagen, Mittagessen und Getränke
Referent / Dozent	Frau Nicole-Kristina David-Ulbrich