

# VERHANDLUNGSTECHNIK UND GESPRÄCHSFÜHRUNG

Dauer: 3 Tage

**3-tägiges Intensivseminar zu den Themen Kommunikation, Verhandeln, Überzeugen. Wir vermitteln neuestes Wissen zum Thema Kommunikation und trainieren ausgewählte Verhandlungssituationen.**

Die Teilnehmer absolvieren Übungen und Rollenspiele und analysieren ihr eigenes Verhalten. Dadurch erhalten Sie ein besseres Bild von den eigenen Fähigkeiten und erzielen einen unmittelbaren Lerneffekt.

## KONZEPT

Das angestrebte Resultat jeder Verhandlungssituation ist es, andere zu überzeugen

- von der Richtigkeit der eigenen Argumente;
- von einem Konzept oder einer Idee, für die man Allianzen schmieden und Entscheidungsträger begeistern will;
- von einem Angebot oder Auftrag, zu dessen Akzeptanz man den Kunden gewinnen will;
- von Zielen und anzustrebenden Resultaten, zu denen Mitarbeitende motiviert werden sollen.

## NUTZEN

In diesem Seminar lernen Sie, Ihr persönliches Gesprächsverhalten auf gewünschte Verhandlungsergebnisse auszurichten. Sie lernen, auch in schwierigen Gesprächssituationen Akzeptanz und Vertrauen zu gewinnen und eine positive Grundstimmung für Ihr Anliegen zu erzeugen.

## TEILNEHMERINNEN/TEILNEHMER

- Führungskräfte, die ihre Verhandlungskompetenz hinterfragen und optimieren wollen.
- Führungskräfte, die ihre argumentative Überzeugungskraft schärfen wollen.

## THEMENSCHWERPUNKTE

### Kommunikation

- Wie Kommunikation zwischen Menschen funktioniert
- Was Meinungsverschiedenheiten und Interessengegensätze bewirken
- Wie die Erkenntnisse der Kommunikationsforschung in Verhandlungssituationen eingesetzt werden

### Einsatz von Kommunikation und Rhetorik in Verhandlungssituationen

- Rhetorische Fähigkeiten
- Die Kunst, eine Argumentationskette aufzubauen
- Die besseren Argumente bieten
- Emotionale Kompetenz in Diskussionen, Sitzungen, Verhandlungen

### Erfolgreiche Verhandlungsführung

- Die Phasen einer Verhandlung
- Das Verhandlungsziel
- Strategie und Taktik der Verhandlungsführung
- Der Verhandlungsspielraum
- Umgang mit Unvorhergesehenem

### Das Resultat: andere überzeugen

- Die Kunst, Recht zu haben, ohne Besserwisser zu sein
- Die Fähigkeit zu überzeugen, ohne zu überreden
- Win-Win Situationen anstreben
- Das Resultat: Zustimmung mit nachhaltiger Wirkung

## SEMINARDATEN

5229	24.–26.06.2019 Steckborn
5239	04.–06.11.2019 Luzern
5210	27.–29.01.2020 St. Gallen
5220	22.–24.06.2020 Flims

**Seminargebühr**  
CHF 3300.–\*  
(zzgl. 7.7% MWST)

\* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs).