



Richtig verhandeln - der Weg zum Erfolg

Kursbeginn: 11.04.2023

Beginn: 18:30 Uhr

Ende: 20:00 Uhr

Beschreibung:

Warum sind manche Menschen in Verhandlungssituationen erfolgreicher als andere? Verhandlungserfolg hängt zum großen Teil von der Ausstrahlung und der richtigen Kommunikation ab – die richtigen Worte, in der richtigen Situationen, überzeugen.

Erfolgreich verhandeln heißt, ein Ergebnis herbeizuführen, dass von allen Verhandlungspartner als Gewinn empfunden wird. Erfahren Sie wie Sie in Verhandlungen Konzepte und Ideen erfolgreich umsetzen, ohne den Gesprächspartner zu überfahren. Erreichen Sie Ziele durch gegenseitigen Nutzen!

Im Vortrag bekommen Sie einen Einblick in die erfolgreiche Verhandlungsführung und anschließend Zeit für Fragen und Diskussionen.

Inhalte:

- Grundlagen der Verhandlungsführung
- Schritte des Verhandlungsprozesses
- 5 Eckpfeiler des Harvard-Konzeptes (Trenne Mensch und Sache; Erkenne die wechselseitigen Interessen; Nutze neutrale Beurteilungskriterien; Finde Entscheidungsalternativen; Beste Alternative)
- Abwehr unlauterer Verhandlungsstrategien (Umgang mit Killerphrasen, Entwaffnung schwieriger Gesprächspartner; Einwandbehandlung, Erkennen von Manipulationstechniken)
- Tipps und Austausch

Referentin: Mag.^a Beatrix Kastrun (Juristin, Dipl. Trainerin, Eingetragene Mediatorin, Reteaming-Coach, Systemische Organisationsberaterin nach Heidelberger Schule, www.kastrun.com)

Zielgruppe: Alle Interessierten

Max. TeilnehmerInnenzahl: 50

Seminarbeitrag: 25,-