

Verhandlungstraining - Psychologische Überzeugungsstrategien

Kein Bereich im Berufsleben, in dem Verhandlungsgeschick nicht gefragt ist. Sei es bei Einkaufsverhandlungen zwischen Einkäufern und Verkäufern oder bei Preisverhandlungen: Ohne effektive Verhandlungstechniken, ein Gespür für den Verhandlungspartner und das Wissen um die eigenen Verhandlungsschwächen und -stärken ist eine effektive Verhandlung kaum noch machbar. Die Wirkung rationaler, vernünftiger Argumente ist dabei sehr eingeschränkt. Umso mehr wundert es, dass noch immer fast ausschließlich über rationale Argumente versucht wird, das Verhandlungsziel zu erreichen. Die moderne Gehirnforschung zeigt, dass sich Menschen - auch in geschäftlichen Verhandlungen - nicht in erster Linie von der Vernunft leiten lassen. In diesem Seminar lernen Sie grundlegende Prinzipien kennen, die in einer Verhandlung geschickt genutzt werden können.

Inhalte:

- Die einzelnen Verhandlungsphasen bewusst steuern
- Die sieben grundlegenden psychologischen Überzeugungsstrategien: Kontrast, Konsistenz, soziale Bewährtheit, Autorität, Mangel, Reziprozität und Sympathie
- Anwendung der Strategien in Verhandlungssituationen
- Warum auch harte Verhandler selten rational agieren
- Motive und Positionen trennen
- Die „Treffen wir uns in der Mitte“-Tendenz geschickt nutzen
- Psychologisch geschickt argumentieren: wie viele Argumente, Reihenfolge der Argumente, Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- Die immer noch unterschätzte Macht der ersten Zahl
- Manipulationen erkennen und sie abwehren
- Körpersprache in der Verhandlung: Welche Körpersprache verrät den Verhandlungspartner? Mit welcher Körpersprache kann ich die eigene Position stärken? Welche Sitzordnung ist für meine Position optimal?
- Wenn es nicht mehr weiter geht: das Problem an den Verhandlungspartner übergeben, Exit-Strategien

Termin

Das Online-Training findet am 12. und 13. April 2023 jeweils von 9.00 -17.00 Uhr statt.

Preis

Der Preis für das Online-Training beträgt 980,00 € zzgl. MwSt. Die Teilnehmerunterlagen sind inklusive.

Methoden

Interaktives Online-Training mit dem Videokonferenzsystem Zoom, Einzel- und Kleingruppenarbeit in virtuellen Gruppenräumen, Trainerinput, Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Übungen und Praxisfälle, Interaktionstools.

Zielgruppe

Einkäuferinnen und Einkäufer, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb und Verkauf, die ihre Verhandlungen noch erfolgreicher führen möchten.

Sonstiges

Die maximale Teilnehmerzahl für das Online-Training beträgt 10 Personen. Technische Voraussetzung für die Teilnahme ist eine gut funktionierende Internetverbindung, eine Kamera zur Videoübertragung, ein Mikrofon und Lautsprecher.

Gerne führen wir dieses Seminar auch in Ihrem Unternehmen als Inhouse-Training durch. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

Hinweis zu Cookies

Unsere Webseite verwendet Cookies. Diese haben zwei Funktionen: Zum einen sind sie erforderlich für die grundlegende Funktionalität unserer Website. Zum anderen können wir mit Hilfe der Cookies unsere Inhalte für Sie immer weiter verbessern. Hierzu werden pseudonymisierte Daten von Website-Besuchern gesammelt und ausgewertet. Das Einverständnis in die Verwendung der Cookies können Sie jederzeit widerrufen. Weitere Informationen zu Cookies auf dieser Website finden Sie in unserer [Datenschutzerklärung](#) und zu uns im [Impressum](#).

Einstellungen

Erforderlich

Zustimmung

Diese Cookies werden für eine reibungslose Funktion unserer Website benötigt.

Name	Zweck	Ablauf	Typ	Anbieter
CookieConsent	Speichert Ihre Einwilligung zur Verwendung von Cookies.	1 Jahr	HTML	Website

Google Analytics

Zustimmung

group.mygroup.desc

Name	Zweck	Ablauf	Typ	Anbieter
------	-------	--------	-----	----------

Name	Zweck	Ablauf	Typ	Anbieter
_ga	Wird verwendet, um Benutzer zu unterscheiden.	2 Jahre	HTML	Google
_gat	Wird zum Drosseln der Anfragerate verwendet.	1 Tag	HTML	Google
_gid	Wird verwendet, um Benutzer zu unterscheiden.	1 Tag	HTML	Google
ga-- container-	Speichert den aktuellen Sessionstatus.	2 Jahre	HTML	Google
id-- _gac_-- property-	Enthält Informationen zu Kampagnen für den Benutzer. Wenn Sie Ihr Google Analytics- und Ihr Google Ads Konto verknüpft haben, werden Elemente zur Effizienzmessung dieses Cookie lesen, sofern Sie dies nicht deaktivieren.	3 Monate	HTML	Google
id--				

Alle Cookies ablehnen

Alle Cookies akzeptieren