

## 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

### Zielgruppe

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

### Methoden

Trainerinput, praxisbezogene Fallbeispiele, Übungen und Transferhilfen, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Feedback