



Für schwierige
Verhandlungen mit:
Mitarbeitenden und
Kollegen / Kunden /
Lieferanten /
Geschäftspartnern

2-Tage Intensiv-Training

Hart verhandeln

Wirkungsvoll und souverän auftreten –
schlagfertig argumentieren

Ziel des Trainings

Ob mit Kollegen, Mitarbeitenden, Kunden oder Geschäftspartnern – harte Verhandlungen sind heute ein täglicher Gegenstand moderner Wirtschaftsbeziehungen. Doch: Wie erfolgreich verhandeln Sie wirklich, wenn Sie unter Druck geraten oder es um viel geht? Um schwierige Verhandlungen erfolgreich zu beenden sind neben der systematischen Vorbereitung vor allem Ihre persönliche Kompetenz und Verhandlungssouveränität gefragt. Wie Sie in solchen harten Verhandlungen bestmögliche Ergebnisse erzielen, erfahren Sie in diesem Verhandlungstraining. Sie steigern Ihre Selbstsicherheit durch eine systematische Verhandlungsvorbereitung, professionalisieren Ihr Verhandlungsgeschick durch wirksame Argumentationsstrategien und begegnen Konfrontationen durch persönliche Souveränität und Gelassenheit.

- Systematische Vorbereitung schwieriger Verhandlungen
- Schlagfertig agieren – unfaire Taktiken erkennen
- Souveräner Umgang mit Macht und Hackordnungen
- Unberechtigten Forderungen sicher begegnen
- Körpersprache lesen und für eigene Zwecke nutzen
- Professioneller Umgang mit unsachlichem Verhalten
- Psychologische Tricks der Verhandlungsführung
- Auf schwierige Verhandlungstypen flexibel einstellen

Marc-Stephan Daniel

Experte für strategische Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung. Langjährige Erfahrung als Seminarleiter. Presse und Teilnehmer bescheinigen ihm hervorragende Seminarqualität.

1. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Voraussetzungen erfolgreicher Verhandlungsführung

- Regeln für schwierige Verhandlungen
- Eine nachhaltige win-win-Situation erzeugen
- Trotz unterschiedlicher Standpunkte eine Lösung herbeiführen

Grundlagen der Argumentation

- Nutzen- und Vorteilsaspekte für den Kunden immer im Blick behalten
- Was ist zu tun, wenn Ihre Argumente Schwachstellen aufweisen?

Systematische Verhandlungsvorbereitung

- Nützliche und praktische Checklisten
- Souveränität in Stresssituationen

Strategischer Aufbau der Verhandlung

- Verhandlungsoptionen systematisch und zum richtigen Zeitpunkt einsetzen
- Im Vorfeld mögliche Motive klären: Was erwartet Ihr Verhandlungspartner?

Unterschiedliche Verhandlungscharaktere

- **Was ist wann zu tun?**
- Wie durch unterschiedliche Persönlichkeiten Druck ausgeübt wird
- Flexibel auf unterschiedliche Verhandlungspartner einstellen

Die Psychologie, die dahinter steckt

- Was Ihr Verhandlungspartner mit Konfrontationen erreichen will
- Konkrete Abwehrstrategien
- Psychologische Tipps und Tricks

Schlagfertigkeit – Kann man das lernen?

- Schlagfertig und flexibel reagieren
- Schlagfertige Argumente (Fallbeispiele)
- Angriffe souverän abwehren

Richtig verhandeln

- Richtig reagieren, wenn der Druck zunimmt
- Persönliche Verhandlungsstile: Eigene Stärken und Grenzen kennen

2. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Die Macht der zielgerichteten Körpersprache

- Körpersprache konkret: Mit welchen nonverbalen Signalen Sie Souveränität und Durchsetzungsstärke demonstrieren
- Welche Signale Sie unbedingt beim Verhandlungspartner wahrnehmen sollten

Im Notfall – Ihr Lösungspaket

- Was tun, wenn Sie nicht mehr weiter wissen?
- Wie Sie ohne Imageverlust die Verhandlung vertagen oder beenden

Professioneller Umgang mit Einwänden und Widerständen

- Klassische Einwände in Verhandlungen
- Wie Sie gelassen und souverän reagieren

Die wichtigsten Verhandlungstricks

- Wie sie funktionieren
- Wie Sie sich darauf vorbereiten können

Wirkungsvolle Methoden und Techniken der gezielten Verhandlungssteuerung

Schwierige Verhandlungen zum Erfolg führen

- Strategien und Taktiken effizienter Zielerreichung
- Auch in der Unterlegenheit bestehen
- Sicherer Umgang mit persönlichen Angriffen

Zielgruppen

Das Training richtet sich an Führungskräfte sowie an Mitarbeiter/-innen aller Ebenen und Bereiche, für die Verhandlungen zur täglichen Praxis im Unternehmen gehören.

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- ▶ Sie erkennen typische Verhaltensmuster und erfahren, welche Handlungsoptionen Sie haben.
- ▶ Sie lernen, wie Sie am besten unter Druck agieren.
- ▶ Sie überzeugen durch souveränes Auftreten.

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Hart verhandeln

Seminar-Code: 23AG-HV

Teilnahmegebühr

€ 1.495,- zzgl. MwSt.

10% Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **AG-HV**