

Ausbildungsgang „Professionelle Verhandlungsführung“

Intensivtraining Verhandeln - Grundseminar (3,0 Tage)

- Professionelle Verhandlungsvorbereitung
- Basisstrategien für Verhandlungen
- Grundprinzipien der sachbezogenen Verhandlungsführung
- Deal-Structuring
- Strategisches Beziehungsmanagement
- Verhandeln mit harten Verhandlern und Umgang mit psychologischer Kriegsführung

Intensivtraining Verhandeln - Aufbauseminar (3,0 Tage)

- Komplexe Verhandlungsstrategien
- Techniken und Taktiken distributiven Verhandeln
- Organisation von Verhandlungsteams
- Teamrollen festlegen und strategisch nutzen
- Mehrparteiverhandlungen
- Wertschöpfende Vertragsgestaltung

In jeder Verhandlung überzeugend... (3,0 Tage)

- Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft
- Effektive Argumentationstechnik
- Überzeugungspsychologie: Die Überzeugungskraft des Unterbewusstseins
- Erfolgreiche Gesprächsführung in Verhandlungen
- Verhandlungssteuerung durch Strategische Fragetechnik
- Framing: Die Kunst der psychologischen Verpackung

Kollegiale Fallbearbeitung aus der eigenen Berufspraxis

A graphic element consisting of two overlapping speech bubbles, one dark red and one light grey, positioned above the company name.

VERHANDLUNGS
PERFORMANCE
CONSULTING

Training · Coaching · Consulting · Mediation