

## Erfolgreich verhandeln - Argumentation und Einflussnahme für Entscheider

### **Beschreibung:**

Erreichen Sie Ihre unternehmerischen Ziele durch geschicktes Verhandeln. Begeistern und überzeugen Sie Ihr Gegenüber für Ihre Sache.

Vertrauen Sie auf eigene Fähigkeiten und trainieren Sie neue. Erweitern Sie durch den Besuch dieses Trainings Ihren eigenen Verhandlungsspielraum und erreichen Sie Ihre persönlichen Verhandlungsziele.



### **Dauer:**

2 Tage

### **Inhalte:**

Unterschiedliche Arten von Verhandlungen - Was ist allen gemeinsam?

Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung

Verhandlungsstile und mögliche Konsequenzen

Argumentation - Präsentieren und Begründen des eigenen Standpunktes

Einwand Behandlung

Fragetechniken

Gesprächsförderer - Gesprächsstörer