

Erfolgreich verhandeln - Argumentation und Einflussnahme für Entscheider

Beschreibung:

Erreichen Sie Ihre unternehmerischen Ziele durch geschicktes und kooperatives 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:

- Kooperatives Verhandeln: Grundsätze, Ziel und Vorgehensweise
- Überzeugungskraft entwickeln
- Analyse von Strategien für Verhandlungssituationen
- Starke Argumente entwickeln und verwenden
- Einwandsbehandlung
- Nützliche Kommunikationswerkzeuge
- Umgang mit den eigenen Triggerpunkten
- Struktur von Verhandlungsgesprächen