

Seminar: Verhandeln statt Feilschen und Konfrontationen

Sie steigern Ihre Durchsetzungskraft in Verhandlungsgesprächen

Viele Gespräche, die täglich geführt werden, haben Verhandlungscharakter. Dies ist den Beteiligten doch oft nicht bewusst. Gespräche enden mit Feilschen oder Konfrontationen, aber das ist noch lange nicht Verhandeln..

In diesem besonders praxisorientierten Seminar erleben Sie die Grundlagen erfolgreichen Verhandeln anhand von herausfordernden Übungssituationen. Sie erarbeiten vorwiegend durch Videotraining Ihre Stärken und Schwächen in Verhandlungssituationen, Sie erkennen Ihre Wirkung auf den Verhandlungspartner und arbeiten an einem persönlichen Verhandlungsstil. Sie lernen die Motive Ihres Gegenübers zu erforschen und Strategien zu entwickeln, Verhandeln in einem seriösen und partnerschaftlichen Stil mit Win-Win Ergebnissen. *Bitte unbedingt konkrete Wünsche, Fallbeispiele und Situationen zum Lösen mitbringen.*

Ziel:

Vermittlung von Grundlagen der Verhandlungskunst, Erweiterung des Repertoires an Möglichkeiten bei Verhandlungsgesprächen oder bei schwierigen Gesprächen

Inhalte:

- Eine Verhandlung vorbereiten
- Motive und Strategien kennen lernen
- Verhandlungen "führen"
- Verhandlungstechniken und Wortwahl
- Genaue Analyse Ihres persönlichen Verhaltens im Verhandlungsgespräch

Methode:

- Theorieinput kurz
- Erlebnisorientierte Übungen
- Rollenübungen mit Videoaufzeichnung
- Einzel und Gruppenfeedback



Leitung: Eva Maria Akkaya

seit 10 Jahren erfolgreiche Unternehmerin im Bereich Marketing, Verkauf und Training für Firmen und Privatpersonen, breite Branchenerfahrung, ausgebildeter systemischer Wirtschaftscoach.

Gruppengröße: 6 - 8 TeilnehmerInnen

Dauer: 3 x 4 Stunden

Termine: nach Vereinbarung

Ort: nach Vereinbarung

Kosten: € 1.990.- (exkl. USt.)

Buchung: per Email: akkaya@akom-akkaya.at
per Fax: 01 / 319 99 10;
per Telefon: 01 / 319 99 00
per Web: www.akom-akkaya.at