Naimer & Team - Akademie für Brain-Management
Verein für gehirn-gerechtes Arbeiten

Professionelle Verhandlungstechniken

>> Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten <<

Beschreibung:

In zwischenmenschlicher Kommunikation benötigen wir viele Fähigkeiten.

Wir müssen informieren, vor Gruppen sprechen, wollen motivieren und verkaufen, möchten verhandeln und überzeugen – und immer helfen uns neben starken Argumenten auch die richtigen Techniken zu unserem Ziel.

Jedes Gespräch, bei dem wir ein Ziel verfolgen, ist eine Verhandlung - sogar, wenn wir mit unserem Partner über die nächste Urlaubsdestination diskutieren.

Das Denk-Hirn denkt, aber nicht immer spricht man das aus, was es denkt. Besonders in Verhandlungen, die wir privat und beruflich ständig führen, erreichen wir manchmal nicht das Ziel, das wir uns vorgenommen hatten.

„Wer auf andere Menschen wirken will, der muss erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen reden." (Kurt Tucholsky)

Wir verhandeln jeden Tag, mit KundInnen, KollegInnen, Vorgesetzten, MitarbeiterInnen und Familie.

Mit Experimenten und vielen praktischen Übungen erhalten Sie die wichtigsten Prinzipien für jede schwierige Verhandlung. Sie lernen über die Bedürfnisse der Menschen, körpersprachliche Signale und die verschiedenen Ebenen der Kommunikation. Darüber hinaus trainieren Sie erfolgreiche Strategien in Verhandlungssituationen und wie es zu Erfolg oder Versagen in einer Verhandlungssituation kommt. Sie lernen die Grundsätze erfolgreicher Verhandlungs-Strategien und erhalten konkrete Anleitungen zur erfolgreichen Verhandlungsführung.

Seminarinhalte:

- Die Bedürfnisse des Menschen / körpersprachliche Signale
- Zwei Ebenen der Kommunikation in der Verhandlung
- Fallbeispiele trainieren die erfolgreichen Verhaltensweisen
- Erfolgreiche Strategien in der Verhandlungssituation
- Erfolg und Versagen in einer Verhandlungssituation
- Einwand, Vorwand
- Die Kontroll- und Karottenmethode (nach Birkenbihl)
- Schemata von Verhandlungsmethoden