

Souverän in komplexen Verhandlungen

Optimieren Sie Strategien und Taktiken in Ihrer Verhandlungskompetenz

Sie erleben Sackgassen in Verhandlungen, zu starke Interessengegensätze, verhärtete Positionen und stellen sich die Frage: „Wie halte ich zu welchem Zeitpunkt meine Position? Wie und wann komme ich meinem Gegenüber entgegen? Welche Strategien sind möglich, um ein gutes Resultat zu erreichen?“

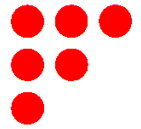
Sie überprüfen Ihren Verhandlungsstil und erweitern Ihr strategisches und taktisches Repertoire für die Verhandlungsführung. Sie analysieren Verhandlungsstörungen, erkennen frühzeitig kontraproduktive Entwicklungen und finden konstruktive Lösungen. Sie trainieren anhand konkreter Verhandlungsszenarien und erhöhen Ihre mentale und soziale Kompetenz.

Zielgruppe:

Verhandlungsführer, Projektleiter und Führungskräfte, die ihr strategisches Verhandlungsrepertoire mit internen und externen Partnern optimieren wollen. Sie haben Verhandlungserfahrungen und verfügen über das grundlegende Kommunikations-Know-how.

Themenübersicht:

- **Die Eckpfeiler produktiven Verhandeln**
Interessen, Motive, objektive Kriterien; Positions- und Machtkämpfe durchkreuzen.
- **Optimierung der Verhandlungskompetenz**
Den persönlichen Verhandlungsstil optimieren; die Wirkung persönlicher Einstellungen; in der Sache hart sein ohne Angriff auf die Persönlichkeit; Aspekte nonverbaler Kommunikation; Umgehen mit Stress in Verhandlungen.
- **Verhandlungspartner einschätzen – Umgehen mit unterschiedlichen Persönlichkeiten**
Unterschiedliche Verhandlungs-„Typen“ erkennen und ihnen souverän begegnen; Abwehr unfairer Verhandlungspraktiken; mit machtvollen und verbissenen Verhandlungspartnern umgehen.
- **Viele Wege führen nach Rom: Strategien und Taktiken**
Die Schlüsselpunkte der persönlichen Strategie; überwinden verfahrenere Situationen; Fallen, Tricks, Finessen, Provokateure sowie Manöver und ihre erfolgreichen Gegenstrategien; emotional im Gleichgewicht bleiben.



- **Die Steuerungsmöglichkeiten im Verhandlungsprozess**

Die methodische und die psychologische Vorbereitung; Vertrauen aufbauen; Zwischenfazit und Teilergebnisse; Interessenkonflikte mit neutralen Beurteilungskriterien lösen; Spielräume erkennen und im Sinne des Ziels nutzen; Fehler und Möglichkeiten in der Abschlussphase.

Im Vorfeld des Seminars sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen. Sie geben uns damit die Grundlage, die thematischen Schwerpunkte an Ihrem Bedarf zu orientieren.

Termine:

18.05. - 20.05.11

05.12. - 07.12.11

Dauer:

3 Tage

Trainer:

Georg Kaiser

Preis:

EUR 1.250,00 zzgl. MwSt.

Fromm Managementseminare & -beratung KG

Stadtdeich 5

20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de