



Gesprächs- und Verhandlungsführung - gewinnen statt siegen!

Tagtäglich führen Sie Kunden- und Mitarbeitergespräche. Sie verhandeln immer wieder mit bekannten und neuen Geschäftspartnern. Viele davon laufen nach Ihnen bekannten Mustern und Ergebnissen ab. Sie finden es an der Zeit, Ihre Techniken wieder mal zu überprüfen und zu optimieren.



Inhalte, Ziele und Nutzen

- testen Sie Ihre eigene Grundhaltung in Verhandlungen
- lernen Sie die Grundsätze sachgerechten Verhandeln kennen
- entwickeln Sie einen strukturierten Verhandlungsablauf
- bereiten Sie sich auf Ihre Verhandlung zielorientiert vor
- planen Sie Ihre optimale Verhandlungsstrategie
- Klärung der Rollen und Kompetenzen der Verhandler
- werden Sie vom Gegner zum Problemlöser
- Ihre eigene Verhandlungsweise überprüfen und neue Fertigkeiten bewusst üben
- Abbau/Reduktion von Konflikten in Ihren Verhandlungen
- schärfen Sie Ihre eigene Beobachtungsfähigkeit

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre Gesprächs- und Verhandlungsergebnisse überprüfen und optimieren wollen.

Arbeitsweise

Theorieimpulse, Praxisfälle, Diskussionen, Beobachtungen

Begleiter/Trainer

Mag. Karl **Weichselbaum**
Personal- und Unternehmensberater

Ihre Investition

€ 1.700,-- MWSt.-frei zuz. Reise-/Aufenthaltskosten

Teilnehmerzahl

8 - 15 Personen

Termine, Durchführungsorte

nach Vereinbarung, z.B. 2 Tage (jeweils 9.00-12.00, 12.30-16.00)



Ich arbeite maßgeschneidert. Gerne stelle ich ein individuelles Programm für Sie zusammen.