

Verhandlungs- und Überzeugungstechniken für den Arbeitsalltag

FVUA

Inhalte

- Typische Verhandlungsfehler
 - Fehler kennen
 - Überzeugungsfehler wahrnehmen
 - Die eigene Argumentation kritisch hinterfragen
- Die Verhandlungsvorbereitung
 - Die 5 Prinzipien einer guten Verhandlung
 - Die 5 W-Fragen: Wer, Was, Wann, Wo, Warum?
 - Informationen aufbereiten sowie konkrete Ziele und Limit-Positionen definieren
 - Alternativen entwickeln und Verhandlungsspielräume ermitteln
 - Machtpositionen erkennen
- Die Verhandlungsstrategie entwickeln
 - Verhandeln auf drei Ebenen
 - Persönliche Vorbereitung
- Verhandeln in der Praxis
 - Prinzipien der Überzeugungsarbeit
 - Rahmenbedingungen der Verhandlung
 - Körpersprache und Mimik
 - Signale bewusst senden
 - Signale des Partners erkennen und auswerten
 - Abschlussgelegenheiten erkennen und zielsicher nutzen
- Abschluss der Verhandlung
 - Beenden in positiver Atmosphäre
 - Fixieren der Ergebnisse
 - Unfares Verhandeln abwehren

Hinweise

Dieses Seminar wird von der Festo Lernzentrum Saar GmbH angeboten. Es gelten die [Teilnahmebedingungen](#) und [Datenschutzbestimmungen](#) der Festo Lernzentrum Saar GmbH.

Dauer

2 Tage

Preis zzgl. MwSt

1.160,00 €

WebInfo

98651

Veranstaltungstermine

Beginn

13.11.2024

Ende

14.11.2024

Veranstaltungsort

St. Ingbert