

# Führen von Gesprächen und Verhandlungen

Seminartermin	Anmeldeschluss	Teilnehmer
25.02.2015 - 09:00 bis 18:00 Uhr 26.02.2015 - 09:00 bis 17:00 Uhr	02.02.2015	8 - 15

Verhandlungen in Vertrieb und Einkauf, aber auch unternehmensintern finden regelmäßig statt. Kunden- und Lieferantengespräche, Preisverhandlungen oder Vertragsverhandlungen sind ein wichtiges Instrument im betrieblichen Umfeld. Wie Sie Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen, lernen Sie in diesem umfassenden Training.

## Seminarziel

Professionelles Auftreten in Verhandlungen und Gesprächen hängt von einer guten Vorbereitung ab. Mentale Stärke und wichtige Informationen und Fragetechniken helfen, in die Erfolgsspur zu kommen.

Dieses zweitägige Seminar vermittelt Ihnen das Handwerkszeug, das für Ihren Erfolg wichtig ist. Ihre persönliche Einstellung und die Sichtweise des Gesprächspartners stehen scheinbar im Widerspruch. Dennoch lassen sich Gemeinsamkeiten aufspüren und formulieren. An den entscheidenden Stellen Position beziehen und wenn nötig einen strategischen Rückzug machen – die richtige Komposition der Verhandlungsstrategien macht den Erfolg!

Am Ende dieses Seminars werden Sie gelernt haben, eine Verhandlung oder ein Gespräch perfekt vorzubereiten und sicher zu führen.

## Zentrale Inhalte des Seminars

- Was ist Gesprächs- und Verhandlungsführung? (Reflexion zur Klärung der Rahmenbedingungen, Anforderungen und Erwartungen Ihres Unternehmens)
- Vom Bazar zum Harvard-Prinzip
- Innere Einstellung und Motive
- Die andere Seite – unser Gesprächs- und Verhandlungspartner
- wichtige Instrumente:  
Fragetechnik | SPIN-Fragen | Ziele vorgeben und/oder vereinbaren | Klare Entscheidungen treffen | Verhalten in unfairen Verhandlungen
- Erarbeiten von Werkzeugen und Einüben von wirkungsvollen Verhaltensweisen:  
Vorbereitetes Verhandlungstraining (z. B. Vorbereiten und Durchführen einer Einkaufs- und einer Verkaufsverhandlung) | Rollenspiele mit Auswertung und „Lessons learned“
- Sie sichern Ihre Erkenntnisse aus dem Seminar und leiten daraus persönliche Aktionspläne für Ihre Führungspraxis ab
- Individuelles Trainerfeedback

## Methodische Schwerpunkte

- Moderierte Lehrgespräche, kurze Trainerinputs
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Fallbeispiele mit Rollenspielen und Videoanalyse (auf Wunsch)
- Persönliche Entwicklungstagebücher für den Praxistransfer
- Individuelle Feedbackgespräche mit dem Trainer

## Eingesetzte Modelle und Werkzeuge

- Arbeitsblätter zur Reflexion und Analyse Ihrer persönlichen Situation
- Diverse Tools für Verhandlungen
- Einsatz verschiedener Arbeits- und Kreativtechniken (z. B. zur Problemlösung), die Sie in Ihren Alltag übertragen können
- Verschiedene Führungskonzepte und -modelle für Ihre Praxis
- Vorbereitete Fallstudien mit Arbeitsblättern

## Teilnahmegebühr

inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Teilnahmezertifikat

Regulär	Studenten (Nachweis durch Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)
€ 920,00	€ 200,00

Anmeldung zu den Kursen unter:  
[www.nta-isny.de/fortbildung](http://www.nta-isny.de/fortbildung)