

Verhandlungsführung in Einkauf und Vertrieb

Ein Seminar zur intensiven Vorbereitung
auf wichtige Verhandlungen



Seminarprogramm

Viele Menschen sind zunehmend beruflich und privat damit beschäftigt, Ihre Interessen oder die Interessen Ihres Arbeitgebers stellvertretend gegenüber Anderen durchzusetzen. Neben dem juristischen Sachverstand kommt es dabei immer stärker darauf an...

- unterschiedliche Interessen wahrzunehmen
- mit Emotionen umzugehen und diese zu regulieren,
- Gesprächstaktiken zu kennen und anzuwenden,
- Gespräche aktiv zu steuern,
- Konflikte konstruktiv zu nutzen,
- nicht nur die Sache, sondern auch den Menschen wahrzunehmen und anzuerkennen,
- sich selbst zu schützen,
- Feedback zu holen, um zu lernen,
- Unterschiede als Bereicherung zu erleben

Erfahrene TOP-Trainer und Seminarschauspieler mit Zusatzausbildungen und langjähriger Berufs- und Seminarerfahrung garantieren Ihnen wirklich erfolgreiche und lehrreiche Seminare.

Der Einsatz von Seminarschauspielern erzeugt sofort ein Rollenumfeld, das Emotionen, Gedanken und Handlungen aus der Erfahrungswelt der Teilnehmer hervorbringt.

Ihre Vorteile:

- Hoher praktischer Übungsanteil
„Gehört heißt nicht verstanden“. Jeder Teilnehmer nimmt mit Hilfe von Übungen und Rollenspielen aktiv am Seminar teil.
- Individuelle Betreuung
Die Lerngruppen sind klein und garantieren so intensive Einzelbetreuung und einen hohen Lernerfolg.
- Erfahrene Trainer
können gezielt auf branchenspezifische Besonderheiten eingehen.
- Einsatz von Seminarschauspielern
praxisnahe Rollenspiele lassen den Teilnehmer sofort sein Arbeitsumfeld erleben. Seminarschauspieler spiegeln sein Verhalten.
- Ganzheitlicher Ansatz
tiefes Lernen im Kontext mit der Berufspraxis und Einbindung wirtschaftlicher Zusammenhänge.
- Nachhaltigkeit
Teilnehmer erhalten Verhaltenstipps, die sie sofort im Rollenspiel austesten und in der täglichen Praxis anwenden.
- Kein Videoeinsatz
Viele Menschen haben eine natürliche Scheu vor Kameras. Deshalb setzen wir Schauspieler ein, die direkter und unmittelbarer auf Teilnehmern eingehen können und deren Stärken stärken und Schwächen schwächen.

Themen und Zeitplan



Der Zeitplan

Tag 1: Werkzeuge

- Verhandlungsstrategien
- Harvard Konzept
- Fragetechniken
- 2 Kanäle, 3 Gehirne, 4 Ohren
- Aktives Zuhören (Paraphrase)
- Gesprächsstufenplan
- Die „Einwandbehandlung“
- „viergeteiltes“ Feedback

Tag 2: Schwierige Gespräche führen

- Praxis Verhaltensbeobachtung
- Praxis Selbstwahrnehmung
- Feedback geben
- Gesprächsführung mit Hilfe von Seminarschauspielern

Wussten Sie schon, daß...

- ...jeder lernen kann, seine Interessen bei Verhandlungen durchzusetzen?
- ...es in Verhandlungen neben der Sache immer auch um Macht, Anerkennung und Ego geht?
- ...gute Verhandlungsführung bares Geld bringt?
- ...jedes Verhandeln auch ein Handeln ist und Ihre Zukunft beeinflusst?
- ...Verhandlungspartner in erster Linie gegen Sie gewinnen wollen, am besten ohne dass Sie es merken?
- ... Zuhören und Mitschreiben die besten Werkzeuge in Verhandlungen sind?
- ... die meisten Menschen Ihre Verhandlungsposition über- oder unterschätzen?
- ... gute Vorbereitung fehlendes Verhandlungsgeschick ersetzt?
- ...Verhandeln Spaß machen kann, selbst wenn Emotionen im Spiel sind?
- ...ein Verhandlungsabbruch oder eine Sackgasse nicht das Ende bedeuten müssen?

Ihre Experten



Dipl. Handelslehrer
Gerd Rieger

Dipl. Handelslehrer Gerd Rieger ist Geschäftsinhaber der Firma Rieger-training und ein begeisterter Trainer für Management, Moderation und Verhandlungsthemen. Er bringt viele Jahre als Trainer und Berater der Industrie mit und entwickelt interaktive Seminarkonzepte.



Andreas Dilschneider

Andreas Dilschneider ist Schauspieler, Businesscoach und Kommunikationstrainer. Er hat langjährige Erfahrung als Seminarschauspieler in Führungskräfte-Trainings.

Teilnehmer

Mitarbeiter, die im Rahmen Ihrer Arbeit Verhandlungen führen (z.B. Einkäufer, Öffentlich Bedienstete, Bauleiter, Projektleiter, usw.)

Termine und Ort

14.02. - 15.02. 2019 Berlin
26.09. - 27.09. 2019 Berlin

Ihre Investition

699.- EUR inkl. MwSt. Erfrischungs-Getränke, Kaffee und Tee.

Die Konditionen

Sie erhalten nach Ihrer Anmeldung eine schriftliche Bestätigung, die Hotel-Anschrift sowie die genauen Seminarzeiten. Spätestens zwei Wochen vor Seminarbeginn bestätigen wir Ihnen die Durchführung des Seminars und übersenden die Rechnung. Sie erhalten bei Stornierung Ihrer Abmeldung zurück...
bis 3 Wochen vor Seminarbeginn: 100%,
bis 8 Tage vor Seminarbeginn: 50%,
danach: 0% der Seminargebühr.
Sie können jederzeit geeignete Ersatzteilnehmer benennen.