

Verhandlungsführung (Verkauf/Einkauf)

1. Seminarziele und Inhalte:

Die TeilnehmerInnen sichern und erweitern Ihre kommunikativen Kompetenzen in Situationen der Verhandlungsführung. Sie lernen die Technik des Harvard Konzeptes kennen und trainieren das Konzept in trainingskonformen Situationen.

Im Mittelpunkt steht das Grundkonzept dieser Technik: *Sei hart in der Sache und weich mit den Menschen!*

Die konsequente Anwendung dieses Prinzips hilft den Teilnehmenden zukünftige Verhandlungssituationen entspannter und souveräner zu meistern.

Im Anschluss an den seminaristischen Teil kann ein individuelles bzw. Gruppencoaching integriert werden. Konkrete Beispiele der TeilnehmerInnen werden mit Methoden des Coaching beleuchtet und Verhaltensmöglichkeiten inszeniert.

2. Zielgruppe:

Verhandlungsführende Kaufmännische und technische Führungskräfte, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Verhandlungen führen (Verkauf/Einkauf)

3. Kurzbeschreibung des Inhaltes:

Verhandlungen laufen oft nach dem Sieger-Besiegter Prinzip. Dabei werden zukünftige Verhandlungssituationen schwieriger und für die Beteiligten unangenehm. Mit dem einfachen, aber wirksamen Konzept können derartig beschriebene Umstände aufgelöst werden.

Gemeinsamkeiten und gemeinsame Interessen bilden die Basis für echte win-win Situationen.

- Nicht um Probleme feilschen
- Die zugrunde liegenden 3 Ebenen der Kommunikation
- Positionen und Beziehungen in Verhandlungen
- Nutzung der Beziehungsebene
- Konzentration auf Interessen in der Sache
- Entscheidungsentwicklung zum beiderseitigen Vorteil
- Verhandlungen mit objektiven und neutralen Kriterien
- Umgang mit „Stärkeren“
- „saubere“ und „schmutzige“ Tricks in Verhandlungen und der Umgang damit

Methoden:

Praxisorientierter Input, Diskussion, Simulationen, Praxisübungen, Kleingruppenarbeit, Fallbeispiele

Dauer:

Seminartage: 2 Tage

Seminarzeiten: 9.00 bis 17.00 Uhr täglich

Zum Trainer:

Jörg Straubinger, Diplom Soziologe

- Seit mehr als 17 Jahre Trainer & Coach
- Lizenziertes DISG Trainer
- Langjährige Trainer- und Beratertätigkeit für Immobilienwirtschaft, Banken/Versicherungen und weitere verkaufs- und serviceorientierte Unternehmen
- Im Verbund der GMWGROUP mit dem internationalen deutschen Trainerpreis in Silber ausgezeichnet (2007) für das Konzept „Train to Win“

Thomas Löser (Spezialist für Einkäufertraining)

Jens Löser

Udo Schulze (Spezialist für Kaltakquisition)