
Geschickt verhandeln

**Gewinnen Sie mit Fairness
nach dem Harvard-Prinzip**

Trainerin: Svenja Neupert

Dauer: 2 Tage

Sprache: Deutsch oder Englisch



Verhandlungsgeschick im internationalen Kontext ist eine Kunst.

Lernen Sie sowohl die Prinzipien einer erfolgreichen Verhandlung kennen, als auch die unterschiedlichen kulturellen Verhandlungsstile.

Inhalte

- Grundlagen der Verhandlung nach dem Win-Win-Prinzip
- Klarheit in Ziel, Interessen- Angebot und Verhandlungsspielraum
- Strategien und Taktiken frühzeitig erkennen
- Fragetechniken und Redewendungen, mit denen Sie auch festgefahrenen Situationen eine positive Dynamik geben
- Vielfalt bereichert – Unterschiedliche Verhandlungsstile als Mehrwert nutzen

Methoden

Im Seminar erhalten Sie eine methodische Vielfalt in Form von: Input, Übungen, Kleingruppenarbeit und Gruppendiskussionen, sodass eine lebendige Lernatmosphäre mit nachhaltigen Ergebnissen entsteht.

In praktischen Rollenspielen können Sie Ihre Verhandlungstechniken erproben und optimieren.