

Jüdefeld-Seminare

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE DER WIRTSCHAFT UND VERWALTUNG

NEUE HORIZONTE!

Seit über 30 Jahren

Ein bisschen geht immer! Wirkungsvolle Techniken der Gesprächs- und Verhandlungsführung

Seminarziele:

Die Teilnehmenden lernen, wie Verhandlungen kooperativ und erfolgreich geführt werden. Sie erleben, welche Bedeutung die eigene Einstellung gegenüber Gesprächspartner*innen für den erfolgreichen Verhandlungsausgang hat, wie Gespräche und Verhandlungen professionell vorbereitet werden und wie die Stärken der eigenen Persönlichkeit sicher und wirkungsvoll in die Verhandlungsführung eingebracht werden können. Im Seminar werden die wichtigsten Argumentations- und Überzeugungstechniken dargestellt und systematisch trainiert. Die Teilnehmer*innen lernen, wie unfairen Methoden wirksam begegnet werden kann.

Seminarinhalte:

1. Wir erleben Grundlagen des positiven Denkens und eigener positiver Einstimmung vor Gesprächen und Verhandlungen
2. Tipps für eine professionelle Vorbereitung auf Gespräch und Verhandlung
3. Wie kann ich eine Verhandlung positiv eröffnen?
4. Techniken, um sich sofort auf die Gesprächspartner*innen einzustellen
5. Wie gewinne ich durch aktives Zuhören persönlichen Kontakt zu Gesprächspartnern?
6. Wir trainieren bewährte Argumentationsschritte für Gespräche und Verhandlungen
7. Wir trainieren den Umgang mit verschiedenen Typen von Gesprächspartnern*innen
8. Hilfen für Verhandlungen mit schwieriger Ausgangssituation
9. Wir erleben die Wirkung gezielt eingesetzter Körpersprache (Kinesik) in der Verhandlungssituation
10. Wir trainieren effiziente Verhandlungsmethoden
11. Fragetechniken trainieren und gezielt einsetzen

*Neues Wissen • Erfolge gezielt planen • Hoher Erlebniswert • Noch erfolgreicher werden
Zahlreiche Übungsmöglichkeiten • Mit Freude lernen • Persönliche Weiterentwicklung
Sofortige Anwendbarkeit • Unmittelbarer Nutzen • Direkter Praxis Bezug*

Jüdefeld-Seminare

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE DER WIRTSCHAFT UND VERWALTUNG

NEUE HORIZONTE!

Seit über 30 Jahren

2.

12. Wie verhalte ich mich bei unsachlichen Einwänden und Widerständen?
13. Methoden unfairen Verhandlungsführung kennenlernen und trainieren, wie wir selber darauf reagieren können
14. Konflikte in Verhandlungen- praktische Tipps für professionelles Verhalten
15. Eine Verhandlung wirkungsvoll und partnerorientiert abschließen
16. Verhandlungen erfolgsorientiert nachbereiten
17. Individuelle Transferberatung:
 - Was habe ich gelernt?
 - Was will ich praktisch umsetzen?
 - Wo könnten Schwierigkeiten auftreten?
 - Welche weiteren Hilfen benötige ich?

Methoden: Vielzahl praktischer Übungen, Situationsübungen, Verhaltensdemonstrationen durch den Trainer und die Einzel-, Klein- und Großgruppen Arbeit. Das Seminar ist rein praxisbezogen und besteht aus einer Vielzahl von Übungen.

Zielgruppe: Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihre Kompetenzen im Bereich Gesprächs- und Verhandlungsführung ausbauen möchten

Dauer: 2 Tage

Gerne entwickeln wir für Ihre speziellen Bedürfnisse ein passgenaues Seminkonzept. Sprechen Sie mit uns!

Das Seminar wird auch als Einzelberatung zur Vorbereitung auf herausgehobene Verhandlungssituationen durchgeführt.

Der betriebliche Nutzen des Seminars:

- Wir werden sensibilisiert für die psychologischen Aspekte der Gesprächssituation
- Das Seminar trägt dazu bei, sich in der Verhandlungssituation noch professioneller zu verhalten
- Wir erweitern unser Verhaltensrepertoire für schwierige Verhandlungssituationen
- Das Seminar erhöht und sichert den Verhandlungserfolg
- Wir gewinnen Vorteile gegenüber Wettbewerbern durch gezielte Anwendung psychologischer Kenntnisse

*Neues Wissen • Erfolge gezielt planen • Hoher Erlebniswert • Noch erfolgreicher werden
Zahlreiche Übungsmöglichkeiten • Mit Freude lernen • Persönliche Weiterentwicklung
Sofortige Anwendbarkeit • Unmittelbarer Nutzen • Direkter Praxis Bezug*