Leistungen
Erfolgreich Verhandeln

Als guter Verhandler erreichen Sie Ihre Ziele, und trotzdem will die Gegenseite mit Ihnen in Zukunft weiter verhandeln. Dazu benötigen Sie eine exzellente Vorbereitung, die häufig unter Zeitdruck stattfinden muss. Klarheit über Ihren Spielraum ist unabdingbar. Hinzu kommt ein ständiges Nachjustieren des Verhandlungsverlaufs, bei dem Sie die eigenen Vorhaben nie aus den Augen verlieren dürfen. Übergeordnetes Ziel in diesem Training ist der Aufbau einer möglichst vielseitigen Verhandlungskompetenz, damit Sie Ihre Kommunikationsprozesse strategisch planen und steuern und die erreichten Ziele absichern können.

Dr. Roland Forster
Kommunikationsberatung und -training

Die Veranstaltung ist auf zwei Tage angelegt. Inhaltliche Schwerpunkte und die Dauer des Seminars werden an die Wünsche der Auftraggeber und deren Unternehmensrealität angepasst.

Erfolgreich Verhandeln.pdf
Teilnehmerfeedback

Inhalte

- Verhandlungen vorbereiten, durchführen, nachbereiten
- Inhalte klären, über Positionen streiten, Interessen durchsetzen
- Verhandlungsphasen analysieren und zielführend gestalten
- Minimalziel, Maximalziel, Widerstandslinie
- Stärken der individuellen Verhandlungskompetenz
- kreative Lösungen unter (Zeit-)Druck realisieren

Methoden

- Einzel-, Team- und Plenararbeit
- Strukturierungs- und Argumentationsübungen
- Zuhörtraining
- unterschiedliche Besprechungs- und Verhandlungsformen
- Fallstudien, Simulationen, Planspiele
- videogestützte Analysephasen

Unsere Leistungen: Diskutieren und Argumentieren | Erfolgreich Verhandeln | Mit Überblick moderieren | Überzeugend präsentieren | Succesful Presentations | Kompetent mit Gruppen arbeiten | Beratung (Coaching) von Führungskräften

Zurück

© 2014-2015 Dr. Roland Forster Impressum Datenschutz

Dr. Roland Forster | Oberer Kohlweg 4 | 66123 Saarbrücken | Deutschland EU
Mobil: +49 (0) 171-5356495 | Fax: +49 (0) 681-684635 | Roland.Forster@forsterkomm.de | www.forsterkomm.de