

NEGOTIATION MASTERCLASS

MEISTERN SIE SCHWIERIGE VERHANDLUNGEN



Format
Live virtuell



Dauer
2 x 3,5 h



Gebühr
790 €



Fokus
100% praxisorientiert

ÜBERBLICK

Die **NEGOTIATION MASTERCLASS** richtet sich an Führungskräfte in allen Unternehmensbereichen, die über grundlegende Erfahrungen mit schwierigen Verhandlungen besitzen und ihre taktischen Fähigkeiten vertiefen wollen.

Die Teilnehmer lernen praxisnahe Ansätze für die Vorbereitung und Durchführung von kritischen Verhandlungen mit wichtigen Partnern, die Aufstellung eines Verhandlungsteams sowie die Anwendung praxiserprobter Strategien zum Aufbau langfristiger Beziehungen.

INHALTE

1. Taktische Vorbereitung & der richtige Mindset
2. Verhandlungsprozess – Agenda Setting
3. Einstieg – Rapport aufbauen & Einsatz von Framing-Techniken
4. Analyse des Gegenübers – Aktives Zuhören & Fragetechniken gezielt einsetzen
5. Proaktive Gesprächsführung – "Einigungsfenster" erzeugen & Umgang mit schwierigen Situationen
6. Verhandlungsteams – Klare Rollenverteilung & internes Briefing
7. Praxistransfer

ANSATZ

Das virtuelle Live-Format bietet eine intensive Erfahrung, die es Ihnen ermöglicht, sich mit realen Praxisfällen und Verhandlungssimulationen zu beschäftigen, um eine interaktive Lernreise zu schaffen.

NUTZEN

- Schärfung persönlicher Verhandlungstechniken
- Umsetzung erfolgreicher Strategien in kritischen Verhandlungen
- Anwendung praxiserprobter Ansätze
- Erhöhung der Wertschöpfung im Unternehmen
- Leistungssteigerung des Verhandlungsteams
- Proaktives Stakeholder Management
- Best-Practice-Sharing

ZIELGRUPPE

Für Führungskräfte, die regelmäßig verhandeln – im Konzern oder Mittelstand:

- Board Mitglieder
- Einkauf
- Familienunternehmen
- Gründer (Start-ups)
- HR-Verantwortliche
- Juristen (Legal Counsel)
- M&A Experten
- Projekt Manager
- Sales Managers, KAM



"Durch einen interaktiven und maßgeschneiderten Ansatz vermittele ich den Teilnehmern die erfolgreichsten Techniken der Verhandlungsführung und gebe ihnen die Fähigkeiten, sich erfolgreich in kritischen Situationen durchzusetzen."