

VERHANDELN UNTER DRUCK



Live virtuell

Format



2 x 3,5 h

Dauer



790 €

Gebühr



100% praxisnah

Fokus

Überblick

Verhandeln unter Druck 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.

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.

Inhalte

- Die richtige Haltung und eine starke Vorbereitung
- Agenda professionell setzen
- Vertrauen aufbauen und Framing-Techniken gezielt einsetzen
- Aktives Zuhören und präzise Fragetechniken nutzen
- Ein Einigungsfenster schaffen und schwieriges Verhalten souverän managen
- Verhandlungsteam aufstellen und interne Briefings strukturieren
- Praxistransfer und nachhaltige Umsetzung

Nutzen

1. Schärfung persönlicher Verhandlungstechniken
2. Umsetzung erfolgreicher Strategien in kritischen Verhandlungen
3. Anwendung praxiserprobter Ansätze
4. Erhöhung der Wertschöpfung im Unternehmen
5. Leistungssteigerung des Verhandlungsteams
6. Proaktives Stakeholder Management
7. Best-Practice-Sharing

Zielgruppe

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

- 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.

Jetzt anmelden

