

Gut verhandeln zahlt sich aus!

Verhandeln ist eine Kunst - doch diese Kunst kann man lernen!

Wir verhandeln bewusst oder unbewusst mit unseren Lebenspartnern, Kindern, Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern. Doch wie bereitet man sich gut vor? Wie gestalten Sie den Einstieg ins Gespräch? Und woran erkenne ich den Verhandlungserfolg?

Erfolgreich zu verhandeln bedeutet sich der eigenen Kommunikation und der Beziehung zum Gegenüber bewusst zu sein und den Verhandlungsprozess entsprechend vorzubereiten. Wer sich entsprechend vorbereitet hat, weiß wo die eigenen Interessen und die Interessen und Prioritäten des Gegenübers liegen und welche Absichten verfolgt werden. Wichtig dabei ist sachlich zu kommunizieren, Unterschiede zu respektieren und Gemeinsamkeiten zu nutzen sowie die Sach- und Beziehungsebene zu unterscheiden und Probleme und Menschen getrennt voneinander zu behandeln. Auch die Formulierung des eigenen Zieles und die Planung von Handlungsspielräumen ist entscheidend für den Erfolg.

Im Seminar „Gut verhandeln zahlt sich aus!“ mit Kurt Hattinger lernen Sie, wie Sie sich optimal auf Verhandlungsgespräche vorbereiten, den Verhandlungspartner analysieren, das Motiv hinter der Position erkennen und welche Handlungsspielräume möglich sind (z.B. Preis vs. Service). Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit herausfordernden Verhandlungspartnern und steigern zugleich Ihre Fähigkeit, trotz gegensätzlicher Interessen Ihrem Gesprächspartner wertschätzend zu begegnen, ohne das Ergebnis aus den Augen zu verlieren.

Änderungen vorbehalten.

Information

Verfügbare Termine

Kursdauer: 8 Einheiten

Kursbeitrag: 175,00 € Kursbeitrag ohne Förderung

88,00 € Kursbeitrag gefördert

Fachbereich: Unternehmensführung

Zielgruppe: Bäuerinnen und Bauern