
Der Virtuelle Verhandler 2.0



Beherrschen Sie die Kunst
der effektiven und sicheren
virtuellen Kommunikation

ÜBERSICHT

Dieser Workshop ist eine innovative, einzigartige und praktische Antwort auf die Herausforderungen der modernen Welt, in der wir in unserem Berufsleben immer mehr virtuell kommunizieren.

Diese neue Realität steht im Widerspruch zu der Tatsache, dass viele hochqualifizierte Verhandler ihr Handwerk in persönlichen Gesprächen perfektioniert haben. Diese Fähigkeiten lassen sich nicht automatisch auf ein virtuelles Umfeld übertragen, wo andere Spielregeln gelten und je nach Plattform unterschiedlich sein können.

Der Hauptzweck des Workshops „Der virtuelle Verhandler 2.0“ besteht daher nicht in der Vermittlung von Verhandlungsfertigkeiten an sich. Vielmehr geht es darum, wie diese in einer Vielzahl von Online-Umgebungen effektiv angepasst und umgesetzt werden können.

Der Workshop vermittelt den Teilnehmern die Kenntnisse und das Selbstvertrauen, den Wert ihrer Verhandlungen unabhängig von der jeweiligen Plattform durch den bewussten Einsatz virtueller Kommunikationsfähigkeiten zu maximieren.

DIE WICHTIGSTEN MERKMALE

- Ein Online-Workshop, der eine Teilnahme von jedem Ort der Welt aus ermöglicht
- 12 Teilnehmerplätze für optimales Lernen
- Eine äußerst effektive Kombination aus Online-Lernen, Online-Kursen unter Anleitung von Tutoren, Gruppen- und Einzelarbeit sowie simulierten Verhandlungen
- Zu Beginn des Workshops werden die grundlegenden Prinzipien der Verhandlungsführung aufgefrischt
- Die nachfolgenden Module befassen sich eingehend mit den wesentlichen virtuellen Kommunikationsplattformen und wie man dort erfolgreich verhandeln kann
- Die Kursinhalte eignen sich für Millennials und Gen Z ebenso wie für erfahrene Verhandler
- Zugang zu fortschrittlichen Online-Planungsinstrumenten
- Online Profilerstellung und 360-Grad-Feedback

BESCHREIBUNG

Der virtuelle Verhandler 2.0 beginnt mit dem eLearning-Programm „Der Essentielle Verhandler“, das als Auffrischung der zentralen Verhandlungsgrundsätze dient. Die Teilnehmer führen zudem eine Verhandlung ausschließlich per E-Mail durch, die dann als Maßstab für ihren Fortschritt im Verlauf des Workshops dient.

In den weiteren vier Modulen werden Fallstricke, Möglichkeiten und Best-Practice-Beispiele für Verhandlungen per E-Mail, SMS, Kurznachrichten, Telefon- oder Audiokonferenz und Videokonferenz analysiert.

In allen Modulen werden den Teilnehmern fortgeschrittene Kommunikationsfähigkeiten für jedes Medium vermittelt. Dazu zählt, wie man sicherstellt, dass sich die Interpretation eigener Botschaften mit der eigenen Absicht deckt. Ferner geht es darum, wie man durch geschicktes Hinterfragen und Zuhören die notwendigen Informationen und Einblicke erhält, die für eine effektive Verhandlung erforderlich sind.

Der Workshop befasst sich zudem mit den Auswirkungen virtueller Verhandlungen auf die Wahrnehmung von Macht und damit, wie man den emotionalen Zustand seines Gegenübers im virtuellen Kontext erkennt. Die Teilnehmer lernen, wie sie ihren eigenen Gesichtsausdruck und ihre Stimme bewusst steuern können, um eine optimale Wirkung zu erzeugen. Darüber hinaus erfahren sie, wie sie sicherstellen können, dass ihr Hintergrund, ihre Kamera und ihr allgemeines Auftreten die Botschaften unterstützen, die sie vermitteln wollen.

Während des gesamten Workshops wird das Erlernte mit praktischen Übungen überprüft, um sicherzustellen, dass es verstanden wurde und in der realen Welt umgesetzt werden kann.

DAS PROGRAMM IST DAS RICHTIGE FÜR SIE, WENN SIE...

Ein erfahrener Verhandler sind, der seine Fähigkeiten an unterschiedliche virtuelle Umgebungen anpassen möchte.

Ein „Digital Native“ mit etwas Erfahrung in der Verhandlungsführung sind und Ihre Fähigkeiten ausbauen möchten.

Ein außergewöhnliches Training suchen, das Ihnen einen Wettbewerbsvorteil in Ihren beruflichen sowie privaten Verhandlungen gibt.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN kontaktieren Sie uns bitte unter www.thegappartnership.com