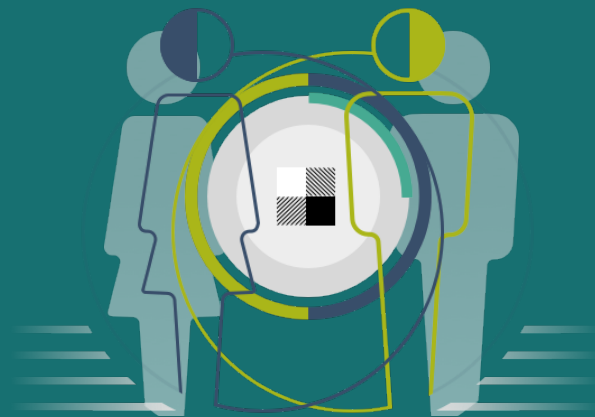

DER ESSENTIELLE VERHANDLER



DER ZWEITÄGIGE
WORKSHOP FÜR
EFFEKTIVES VERHANDELN

ÜBERBLICK

Der Essentielle Verhandler ist ein Workshop zur Entwicklung von Verhandlungsfähigkeiten. Er richtet sich speziell an Teilnehmer, die wenig oder keine Vorkenntnisse auf diesem Gebiet haben.

Er vermittelt eine solide Grundlage zur Verhandlungstheorie und zeigt den Teilnehmern anschließend in einer sicheren und unterstützenden Lernumgebung, wie sie die Theorie in die Praxis umsetzen können.

Durch die Kombination aus praxisrelevanten Rollenspielen, Selbstreflexion und persönliches Feedback durch den Workshopleiter machen Sie als Teilnehmer schnell Lernfortschritte, steigern Ihr Selbstbewusstsein und erlernen Fähigkeiten, die Sie bei allen Verhandlungen nutzen können.

DIE WICHTIGSTEN MERKMALE

- Ein zweitägiger Intensiv-Workshop mit zwölf Teilnehmern für ein fokussiertes Lernerlebnis
- Geleitet von einem erfahrenen Verhandlungsexperten mit langjähriger Praxiserfahrung
- Vermittlung essentieller Grundsätze des Verhandeln, inklusive der 14 Verhaltensweisen eines Verhandlers
- Einführung in das Modell der „2 Verhandlungstische“ und in den „Prozess der 8 Schritte der Verhandlung“ als einfache Orientierungsmodelle für eine Verhandlung
- Verhandlungsrollenspiele basierend auf Beispielen aus der Geschäftswelt, um das Verhalten in der Verhandlung zu analysieren und die angemessenen Verhaltensweisen zu lernen und zu üben
- Zugriff auf fortschrittliche Online- und Offline-Planungsinstrumente
- Online-Profilung, welches die wichtigsten Entwicklungsschwerpunkte ermittelt und ein 360-Grad-Feedback ermöglicht

BESCHREIBUNG

Der Essentielle Verhandler vermittelt die Grundkenntnisse des erfolgreichen Verhandeln - inklusive der 14 Verhaltensweisen eines Verhandlers - und bietet den Teilnehmern unerlässliche Werkzeuge für die effektive Planung und Durchführung von Verhandlungen.

In diesem interaktiven Workshop stellen unsere erfahrenen Berater verschiedene, anspruchsvolle Verhandlungssituationen vor und geben den Teilnehmern die Möglichkeit, Lerninhalte praktisch umzusetzen und auszuprobieren. Mit unserem „Modell der 2 Verhandlungstische“ und dem „Modell der 8 Schritte des Verhandeln“ sind Teilnehmer schnell in der Lage, die verschiedenen Verhandlungsphasen zu unterscheiden und ihr Verhalten entsprechend anzupassen, um die Verhandlung zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen.

Nach diesem Workshop verfügen die Teilnehmer über ein grundlegendes Verständnis über die Arten und den Prozess der Verhandlung sowie die unentbehrliche Fähigkeit das Gelernte in der Verhandlung durch angemessenes Verhalten auch umzusetzen.

Das wird sowohl in ihrem geschäftlichen als auch in ihrem privaten Umfeld zu einem messbaren Unterschied in ihren zukünftigen Verhandlungsergebnissen führen.

DIESER WORKSHOP IST DAS RICHTIGE FÜR SIE, WENN SIE...

Geschäftlich verhandeln und Ihre eigenen Fähigkeiten oder, in Ihrer Funktion als Führungskraft, die Ihres Teams vertiefen und weiterentwickeln sowie Selbstbewusstsein stärken möchten.

Eine solide Grundlage im Verhandeln aufbauen und als Vorstufe zu unseren Workshops „Der Komplette Verhandler“ oder „TCSN-6“ essentielle Verhandlungsfähigkeiten erlernen wollen.

FÜR WEITERE INFORMATION kontaktieren Sie uns bitte unter thegappartnership.de