



Erfolgreiches Verhandeln! Strategien und Taktiken für Ihren Verhandlungserfolg

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00870

Termin

03.07.2024 - 05.07.2024

2.140,00 €

Bronze 2.033,00 €

Silber 1.990,20 €

Gold 1.926,00 €

Platin 1.883,20 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Vorstände Führungskräfte und
Projektleiter/-innen, Fach- und
Führungskräfte, die
Verhandlungskompetenz
erweitern, optimieren
systematisieren
möchten, "ch"folgskritischen,
irrationalen sowie
Verhandlungssituationen ihre
Ziele"reichen
Verhandlungsführung klingt
häufig nach Großkonzern,
internationalen
Handelsverträgen und

ausgeklügelten Schachzügen. Doch tatsächlich ist Verhandeln nicht kompliziert und weit entfernt vom eigenen (Berufs-)Alltag. Im Gegenteil, jeder von uns verhandelt täglich. Die Schwierigkeit liegt nur darin, dass wir's unbemerkt tun.

Wir beraten Sie gerne.



Lukas Fasel

Experte Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Webinar-Technologie

Tel.: [+49 2602 14-278](tel:+49260214278)

lukas.fasel@adg-campus.de

Beschreibung

Der Erfolg einer Verhandlung hängt zum größten Teil von der Beziehung"inem Gegenüber ab, weshalb es Antworten auf folgende Fragen braucht: Ist die Person mir gegenüber offen? Akzeptiert mich mein Gegenüber"inem Status und meiner Kompetenz? Ist unsere Kommunikation durch Muster der Kooperation geprägt?

Ob bewusst oder unbewusst, die Antworten auf diese Fragen lenken und kontrollieren unser Vorgehen im Verhandlungsprozess sowie die Inhalte, die Zeit und die weitere Zusammenarbeit.

Sie lernen"esem Seminar das MI6-Negotiaid® Modell der professionellen Verhandlungsführung kennen," beruflichen Kontexten Ihre Verhandlungen kraftvoll"euern und in Zukunft gezielt das Ruder zu übernehmen.

Inhalte

- das MI6-Negotiaid-Modell®"rtschaftlichen Einsatz
- die sechs Bausteine einer erfolgreichen Verhandlungsvorbereitung
- die Bedeutung des Stakeholdermanagements"mplexen Verhandlungssituationen
- die Zieldefinition und Priorisierung von Forderungen mit Hilfe des Negotiation Table
- Tit-for-Tat als taktisches Instrument"r Verhandlungsführung
- die Teamaufstellung nach FBI-Regeln

Nutzen

- Sie kennen Haltung, Vorgehen und Techniken des MI6-Negotiaid-Modells®.
- Sie steigern Ihre Überzeugungskraft und gewinnen an Sicherheit"hwierigen Gesprächssituationen.
- Sie wissen, wie Sie erfolgreich sachgerecht verhandeln bei gleichzeitiger Beziehungsorientierung.
- Sie haben konkrete Ideen, wie sie Techniken des MI6-Negotiaid-Modells®"nfliktären Situationen einsetzen können.

Dozenten

Wiebke Marschner, Geschäftsführerin des M&M Trainings- und Coachinginstitut®, Institut für Verhandlungsführung und Management GmbH, berät seit vielen Jahren Unternehmen im Finanzsektor, der Pharmaindustrie, politische Parteien sowie die Gesundheits- und Logistikbranche.

Ihre Freude für professionelle Verhandlungsführung zeichnet sie als Entwicklerin des MI6 Negotiaid® Modells sowie als Lehrtrainerin für das F.I.R.E Modell, emTrace® und Mimikresonanz® aus.

Vor Gründung des M&M Trainings- und Coachinginstitut® war Wiebke Marschner bei einem internationalen Finanzdienstleister für Großprojekte und schwierige Verhandlungskontexte verantwortlich und trainierte"eser Zeit Verhandlungsteams, Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter.
