



Verhandlungstechnik und Verkauf

Erfolgreich verhandeln

Täglich dürfen wir verhandeln. Wir machen das jeweils bewusst oder unbewusst.

In einem ansprechenden und motivierenden Rahmen erhalten Sie wertvolle Impulse zu einer erfolgreichen Verhandlungstechnik.

Erfolgreich verhandeln

PROGRAMM

Zielgruppe	Mitarbeitende aller Stufen
Ziele	<ul style="list-style-type: none">• Sie lernen grundsätzliche Prinzipien der Verhandlungstechnik kennen• Sie werden unterschiedliche Verhandlungsstile kennenlernen• Sie können Verhandlungen noch ziel- und partnerorientierter vorbereiten• Sie können die Qualität von Beziehungen erkennen und aktiv beeinflussen• Sie erkennen und nutzen schneller die Interessen und Motive des Handelns ihrer Verhandlungspartner und bei sich selbst• Sie erkennen Verhandlungen als „Prozess“ und können dadurch auch in anspruchsvollen Verhandlungssituationen Ihre Balance von Zielorientierung und Beziehungsorientierung noch sicherer halten• Sie schaffen es, auch in schwierigen Verhandlungssituationen souverän zu (re)agieren
Inhalt	<p>In einem ansprechenden und motivierenden Rahmen erhalten Sie einige Impulse zur Verhandlungstechnik. Interessenskonflikte erkennen Sie frühzeitig und mit verschiedenen Lösungsansätzen erzielen Sie eine hohe Kompatibilität der Zielsetzung und als direkte Folge zufriedene Interaktionspartner.</p> <p>Mit den im Seminar erarbeiteten Methoden werden Sie keine Kompromisse, wo jeder Beteiligte nur verlieren kann, erzielen, sondern einen befriedigenden Konsens – eine Win-Win-Situation für beide Partner. Die persönlichen Talente und Ressourcen der Teilnehmer werden für diese Kompetenzen gezielt weiterentwickelt.</p>
Dauer	1 Tag
Kursort	Infos erhalten Sie unter www.kiliangruetter.ch
Kursleitung	lic. phil. Kilian D. Grütter, Freienbach
Datum	Infos erhalten Sie unter www.kiliangruetter.ch .
Kosten	Auf Anfrage

