

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Im Geschäftsalltag muss man häufig Gespräche und Verhandlungen führen. Um diese optimal und zielorientiert führen zu können, verlangt es einige Regeln. Lernen Sie, wie Sie sich professionell auf Verhandlungssituationen vorbereiten und mit den richtigen Gesprächstechniken argumentieren.

Inhalt

- Grundlagen der Kommunikation
- Gesprächs- und Verhandlungsphasen
- Professionelle Vorbereitung einer Verhandlungssituation
- Gesprächstechniken
- Richtig argumentieren
- Selbstmanagement in schwierigen Situationen
- Nonverbale Kommunikation
- Kommunikationsinstrumente

Lernziel

- Prinzipien fairen Verhandeln kennen
- Lösungsorientierte und zielführende Gesprächstechnik erlangen

Methodik

- Experten-Input
- Praxisnahe Übungen
- Fallbeispiele
- Erfahrungsaustausch
- Hilfen zum Transfer in den Alltag

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte
- Alle, die souverän und erfolgreich Verhandlungen führen möchten

Seminardauer

2 Tage

von 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr

890,00 € inkl. Arbeitsunterlagen
und Tagesverpflegung
und zzgl. MwSt.
(1.059,10 € inkl. MwSt.)

Übernachungskosten

Entnehmen Sie bitte unseren
Standortseiten

Stornobedingungen

Kostenfreie Stornierung bis zu 21
Tage vor Seminarbeginn

Jetzt anmelden!

✉ anmeldung@akademie-wissen.de

☎ 06691 / 779 27 50

📅 06691 / 779 27 59