

## PRAXISORIENTIERTE VERHANDLUNGSFÜHRUNG

### THEMEN & INHALTE

- Souveräne und selbstbewusste Haltung herstellen
- Optimale Vorbereitung / Zieleformulierung
- Umsetzungsorientiertes Harvard Konzept
- Gestalten von Strategien, Taktiken & Tricks
- Erkennen & bearbeiten von Manipulationstechniken

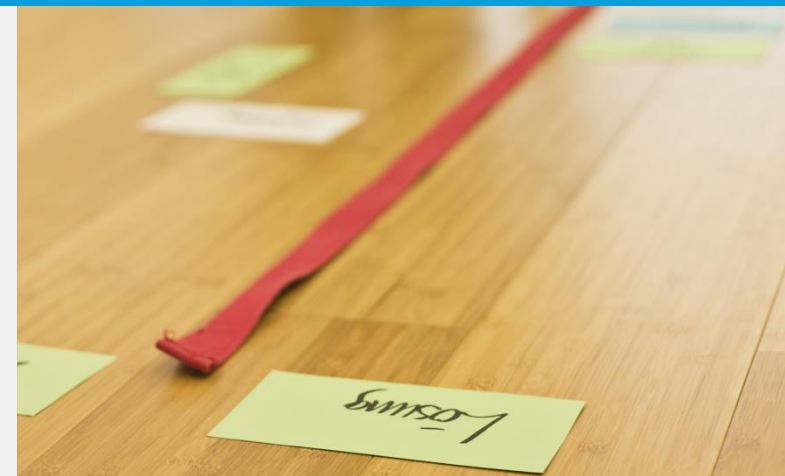
### DAS PROGRAMM

Optimale Verhandlungen zeichnen sich durch vertrauensvolle Atmosphäre und konsequente Zielorientierung aus. Im Herauserarbeiten der Interessen und Motive ergeben sich erweiterte Verhandlungsoptionen. Eine kooperative Strategie betrachtet die Verhandlungsparteien als Partner, die gemeinsam an Lösungsansätzen und Mehrwerten arbeiten.

### DIE MODULE

- Basis praxisorientierten Verhandeln
- Fallbezogene Coachings / Vertiefung
- Best Practice von Erfolgsgories / Adaption individueller Strategien

Anhand eigener Themen verbessern Sie kontinuierlich die Wahrnehmung und reflektieren Ihr Verhalten. Das identifizieren und bearbeiten von Manipulationstechniken beleuchten wir ebenso wie das Erkennen unterschiedlicher Strategien. In Simulationen lernen Sie effektiv Konflikte zu deeskalieren. Die fachliche Kompetenz vermittele ich Ihnen dabei abwechslungsreich und methodisch vielseitig.



### NUTZEN & ZIEL

- Sicher und vertrauensvoll agieren
- Interessen erkennen und Lösungsansätze erarbeiten
- Erweiterte Perspektiven einnehmen / Mehrwerte realisieren
- Effizient kommunizieren / Ergebnisse sichern