



Besser verhandeln – mehr erreichen, Intensiv: 3 Tage

Exzellente Verhandlungsergebnisse für den beruflichen Erfolg



Unser Schlüsseltraining mit Fokus auf Praxis und Umsetzbarkeit, sowie perfekter Didaktik und Methodik. Dieses Training ist eine unentbehrliche Hilfe für messbare Verhandlungserfolge. Herausfordernde Praxisfälle garantieren 3 intensive, lehrreiche und vor allem gewinnbringende Trainingstage. Sofort anwendbare Werkzeuge sichern einen größtmöglichen Lerntransfer. Für optimale Verhandlungsergebnisse und eine kompetente und sichere Verhandlungsführung.

Zielgruppe

Verhandelt wird täglich: privat, wie beruflich, intern, extern, auf allen Ebenen und in allen Unternehmen. Oft werden diese »Gespräche« allerdings gar nicht als Verhandlungen wahrgenommen – und damit Chancen verspielt.

Dieses Intensivtraining richtet sich an Mitarbeitende und Führungskräfte, die intern und extern verhandeln und dabei eigene Ziele sowie die Interessen des Unternehmens durchsetzen wollen.



Trainingsinhalte

- Den En Garde VerhandlungsChrono als wirkungsvolle Struktur in Verhandlungen einsetzen
- Verhandlungsstrategie mit dem ESP (En Garde Strategic Planner) festlegen
- Mit der Faktenbrille den Durchblick auf erfolgsrelevante Informationen verschaffen
- Asse einsetzen und so die eigene Verhandlungsposition stärken
- Eine Verhandlungszone schaffen und damit die Grundlage für eine mögliche Einigung legen
- Mit der 4er-Kette Vorschläge begründen und verstärken
- Give and Take: keine Forderung ohne Gegenforderung
- Mit der Smash-Technik unfaire Attacken des Gegenübers abwehren
- Close the Deal: den Abschluss aktiv suchen, Ergebnisse verbindlich fixieren
- Lernerfolg und Praxistransfer mit Checklisten und Werkzeugen sichern
- Alle Teilnehmenden erhalten im Training das Fachbuch »Der Verhandlungs-Profi. Besser verhandeln – mehr erreichen«

Firmeninterne Trainings

Für alle Trainings gilt: Firmeninterne Trainings rechnen sich bereits ab 6 Teilnehmenden und können auf Ihre individuellen Bedürfnisse – bis hin zu eigenen Praxisfällen – abgestimmt werden. Termin und Ort bestimmen Sie!

This training is also available in English: Effective Business Negotiations

Gute Beziehungen beginnen mit einem ersten Gespräch.

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns.

Wir beraten Sie gerne bei der Auswahl und Organisation der passenden Trainings.



Österreich

Mariahilfer Straße 1b, 1060 Wien
+43 1 522 35 95
austria@engarde-training.com



Deutschland

Weingartenstr. 6, 65795 Hattersheim
+49 6190 888 54 10
germany@engarde-training.de