



En GardE Master Class

Schwierige Verhandlungen meistern



Manche Verhandlungen sind besonders schwierig, manche Beteiligte extrem hart »zu knacken«. Dazu kommen noch Zeitdruck, plötzliche Änderungen des Umfelds, taktische Spielchen und schon ist das angepeilte Ergebnis in Gefahr. In diesem Intensivtraining machen wir Sie fit für besonders schwierige Situationen in Verhandlungen. Erleben Sie zwei hochintensive Tage, in denen Sie fast ausschließlich an 8 fordernden, realistischen Praxisfällen und Fallstudien mit DPV-Kontrolle (Double Picture Video) arbeiten.

Zielgruppe

Für Absolventinnen und Absolventen von »Besser verhandeln – mehr erreichen«, die ihre Verhandlungsskills in besonders schwierigen Verhandlungen optimal einsetzen möchten.



Trainingsinhalte

- Auffrischung und Vertiefung von VerhandlungsChrono und ESP
- Umgang mit den großen 3 Taktik-Kategorien: Behinderung, Angriff, Täuschung
- Verhandeln unter Druck: Bluff, Zeitdruck und Ultimatum
- Überzogene Forderungen und »Take it or leave it«, speziell bei Monopolisten
- Elegante Fragetechniken für Intervention und Information
- Umgang mit persönlichen und unfairen Attacken
- Einzementierte Positionen und Blockaden bearbeiten
- Kooperation durch die »fantastischen 4 Fragen« forcieren
- Checklisten und Werkzeuge für sicheren Praxistransfer

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: En GardE Master Class

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