



Workshop

Exzellenz in interkulturellen Verhandlungen



Erfolgreiche Führung durch kulturelle Vielfalt und Verhandlungskompetenz

Wenn Sie...

- ✓ Ihren Gesprächspartner überzeugen und beeindrucken wollen
- ✓ Ihr Standing in anspruchsvollen Verhandlungssituationen ausbauen möchten
- ✓ Ihre Führungsstrategie durchsetzen möchten
- ✓ Den sicheren Weg zum Verhandlungsprofi gehen wollen

... dann sind Sie hier richtig!

Training & Coaching mit max. 8 Teilnehmenden

So erreichen Sie, was Sie wollen!

Das können Sie nach dem Seminar:

Ihre Gesprächspartner überzeugen und begeistern. Unangenehme Botschaften gekonnt kommunizieren. Sie setzen sich auch in den schwierigsten Situationen souverän durch. Sie können Ihre Qualität im Verhandeln messbar steigern.

4 gute Gründe sich gleich anzumelden:

1. Sie lernen, eigene Vorstellungen durchzusetzen
2. Sie erhalten Ihre Standfestigkeit in schwierigen Verhandlungssituationen
3. Sie wissen, wie Sie auch skeptische Gesprächspartner überzeugen
4. Sie erfahren, wie man saubere Bedingungen aushandelt

[Mehr Infos](#)

Menschen überzeugen, eigene Vorstellungen durchsetzen

Vor allem in Mitarbeiter-Gesprächen taucht häufig die Frage auf:

„Wie verkaufe ich meinem Mitarbeiter eine zwingende Null-Lohn-Runde ohne Motivation zu verlieren?“

Darüber brauchen Sie sich zukünftig keine Sorgen mehr machen. Sie lernen auch die anspruchsvollsten Verhandlungssituationen professionell zu meistern. Sie werden Ihre Umfeld verblüffen.

Kleine Seminargruppe sichert Ihren Lernerfolg:

Freuen Sie sich darauf. Kleine Teilnehmerzahlen (max. 8 Pers.) ermöglichen intensives Lernen und sichern individuelle Betreuung.



Die Teilnehmenden kommen aus allen Branchen, die Führungsaufgaben wahrnehmen.

Führungskräfte, Manager und Geschäftsleiter sind begeistert von diesem Intensiv-Training.

Seminarmappe

Zu Seminarbeginn erhalten sie Ihre Arbeitsmappe mit den brandaktuellen Seminarthemen. Der Trainer erarbeitet die Inhalte gemeinsam mit Ihnen. Praktische Beispiele, Rollenübungen, Vorträge, Erfahrungsaustausch und Videoanalysen sichern den Lernerfolg.

Für Ihre Teilnahme erhalten Sie nach dem Seminar Ihr persönliches Zertifikat als Nachweis Ihrer Ausbildungsstufe zum Verhandlungs-Profi.



Erfolgs-Kurs zum Verhandlungs-Profi



Gewinnen Sie mehr an Überzeugungskraft



So werden Sie in Ihren Verhandlungen unschlagbar

Die Seminar-Highlights

Was Sie lernen - Was Sie erleben - Was sie mitnehmen

Die erfolgreichsten Gesprächstechniken

- Die besten Dialogstrategien
- Mit den richtigen Fragen zum Ziel Die Organisation einer Verhandlung

Mehr Gewinner-Strategie

- So setzen Sie Ihre eigenen Vorstellungen erfolgreich durch
- Wie Sie eine Win-Win Beziehung schaffen
- Mehr Anerkennung durch eine faire Verhandlungsführung

Kommunikation unter der Lupe

- Verhandlungsübungen bereichern Ihren Sprachschatz
- Professionelle Feedbacks und die besten Praxis-Tipps

So schlägt man Brücken

- Sich selbst und andere besser verstehen
- Verstanden heißt noch nicht Einverstanden
- Wie Sie überzeugend Nutzen vermitteln

Die häufigsten Gesprächsfallen gekonnt umgehen

- Damit ein Einfall kein Reinfeld wird
- Angriffe geschickt kontern
- So bringen Sie die Gesprächssituation ins Gleichgewicht

Selbstbewusst verhandeln

- Stressfreie Gesprächsführung
- Das richtige Verhältnis zwischen Stimmlage und Wort
- Die Kraft der nonverbalen Rhetorik

So bewegen Sie Menschen

- Die Macht der Worte
- Brillant argumentieren
- Das richtige Wort zur richtigen Zeit

So trifft man gute und solide Übereinkünfte

- Wie Sie eine Verhandlung zum glücklichen Abschluss führen
- Die richtige Verpackungsstrategie für kritische Anliegen
- Der Verhandlungs-Vertrag

Lernerlebnis und Umsetzungserfolg durch Spaß und intensives Lernen

- An diesem Seminar nehmen Sie aktiv teil. Praktische Übungen, Teamarbeit, Selbstanalysen, Rollenspiele, Vorträge und Feedbacks sichern die praktische Umsetzung des Gelernten nach dem Seminar

Bringen Sie Ihr Verhandlungs-Know-how auf den neuesten Stand

- DI Norbert Freund, Ihr Kommunikationsprofi und erfolgreicher Verhandlungsstrategie: Erfolgswissen verständlich, erlebnisreich und praxisnah vermitteln