



BETTER SOLUTIONS

Coachingconsulting GmbH

Seminare der BSCC

Verhandeln am Limit

- Die Kraft der Gefühle nutzen und mentale Stärke aufbauen
- Selbstbild und Fremdbild
- Im Team Erfolge verhandeln
- Mit Körpersprache kommunizieren
- Internationales Verhandeln und seine Tücken

Auf einen Blick:

Dauer:	2 Tage
Zielgruppe:	Erfahrene Einkäufer
Max. TN:	12
Trainer:	Herr Jörg Köck
Investition:	795,- €/ 950,- CHF

Besonders geeignet für erfahrene Einkäufer, die oft in Verhandlungen stehen und ihr Verhandlungsgeschick und ihre Methodenvielfalt durch außergewöhnliche und verblüffende Techniken optimieren möchten.



Ihre Situation

- Mit fortschreitender Globalisierung gewinnt das interkulturelle Verhandeln an Bedeutung. Der Aufbau von tragfähigen Lieferketten hängt entscheidend von der Verhandlungskompetenz des Einkäufers ab, ob er die Gratwanderung zwischen Konkurrenz- und Kooperationsverhalten meistert.
- Sie haben schon viel Verhandlungserfahrung in unterschiedlichen – auch schwierigen – Situationen gesammelt. Sie wissen, dass Verhandeln nicht nur die Kernkompetenz des Einkäufers, sondern auch der Schlüssel für Ihren persönlichen Erfolg ist. Sie als Profi wollen Ihr Verhandlungsgeschick auf den letzten Stand der Technik bringen.

Ihr Nutzen

- Sie lernen die wirksamsten Verkaufsstrategien kennen und leiten entsprechende Gegenmaßnahmen ein.
- Sie erfahren, was Verhandeln am Limit bedeutet, wie Sie die Grenzen Ihres Denkens erkennen und erweitern und wie Sie Ihre Verhandlungskompetenz noch weiter ausbauen.
- Sie erhalten viele praktische Tipps, wie Sie auch mit unkonventionellen Verhandlungsmethoden außergewöhnliche Erfolge erzielen.
- Lernen Sie die Limits Ihres Denkens kennen!



1. Tag von 10 – 17 Uhr

- Grundbausteine der Verhandlungsführung
 - Definition
 - Verhandlungsarchetypen: Faktor Beziehung, Faktor Macht, Faktor Verhandlungstyp, Faktor Zeit
 - Wie fällt der Mensch Entscheidungen?
 - Persönlichkeit und Verhandeln
 - Spieltheorie und Verhandeln
- Vertrauensatheorie und Anwendungsbeispiele

Mittag

- Erfolgsfaktor Verhandlungsvorbereitung
 - Methoden des professionellen Profilings
 - Dramaturgie der Verhandlung
 - Von der Argumentationskette zum Verhandeln von Optionen
- Wirksame Verhandlungsstrategien und –taktiken
 - Strategien im Überblick
 - Kooperation, Konkurrenz und Glaubwürdigkeit
- Die Kunst des Smalltalk
 - Der Feinschliff fürs Profiling
 - Techniken, mit denen Smalltalk leicht fällt

2. Tag von 9 – 17 Uhr

- Effektives emotionales Selbstmanagement
 - Gefühle und Ihre Bedeutung
 - Wie wird man emotional frei?
 - Wie überwinde ich meine Ängste?
 - Welche Information beinhalten Gefühle über uns und den Partner?
- Die Kraft der Gedanken – Mentaltraining im Überblick
- Professionelle Fragetechnik zur Problemlösung - Übungen

Mittag

- Verhandeln – Die Feinheiten
 - Besonderheiten beim Verhandeln im Team
 - Verhandeln zwischen Mann und Frau
 - Der Umgang mit Tabus
- Internationales Verhandeln
 - Besonderheiten beim Verhandeln im Team
 - Verhandeln zwischen Mann und Frau
- Einführung in die Kunst der Körpersprache
 - Praktische Übungen
 - Souveränität ausstrahlen



Anmeldung per Fax an **+49 (211) 16 97 96 26**

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgendem Seminar an:

Seminarartikel

Durchführungsort

Seminartermin

Teilnehmer/-in:

Rechnungsanschrift:

Titel, Name, Vorname

Straße

wie Teilnehmeranschrift

Firma

PLZ, Ort

Firma

Abteilung/Funktion

Telefon

Straße

.E-Mail

PLZ, Ort

Die Allgemeinen Teilnahmebedingungen der BETTER SOLUTIONS Coachingconsulting GmbH (www.iwbm.de/teilnahmebedingungen.html) habe ich gelesen und erkenne diese an.

Ort, Datum

Unterschrift

