

„Schwierige Verhandlungen souverän führen“

Auf der Grundlage des „Harvard Konzepts“

Verhandeln können - das ist die Kompetenz, die heute am nötigsten gebraucht, aber am wenigsten gelernt wurde.

Verhandeln ist die Königsdisziplin auf dem Weg nach oben.

Denn: Sie erhalten nicht mehr und nicht weniger als das, was Sie auszuhandeln imstande sind. Verhandeln ist Kommunikation mit System. Eine professionelle Verhandlungsführung bringt Ihnen große Vorteile. Sie entscheiden über die Höhe Ihres Erfolgs. Erfolgreiches Verhandeln ist lernbar!

Gewinnen Sie mehr Sicherheit und hohe Professionalität in Verhandlungen durch dieses 1,5 Tage Intensivtraining!

- 1 Steigern Sie
 - Ihre Verhandlungskompetenz
 - Ihre Überzeugungsfähigkeit
 - Ihre strategische und taktische Verhandlungsführung
- 2 Finden Sie
 - kreative Wege in festgefahrenen Situationen
 - Ihre Optionsmöglichkeiten
- 3 Lernen Sie
 - win-win-Situationen zu erzielen
 - das zu bekommen, was Sie wollen
 - Positionen, Interessen und Optionen genau zu unterscheiden
 - die 8 Komponenten einer Verhandlung, die Ihnen die entscheidende Struktur für Ihre Vorgehensweise liefert

Ihr Termin:

04. - 05. Mai 2012 in Frankfurt



Ihr Verhandlungs-Experte

Gerhard A. Jantzen
Vorstand der *implus* Trainings AG
Trainer, Berater, Coach + Speaker

Zielgruppe

Führungskräfte, Verkäufer, Einkäufer, Berater und Mitarbeiter, die Verhandlungen jeglicher Art führen und damit für den Unternehmenserfolg maßgeblich verantwortlich sind.

Hintergrund

Gelungene Verhandlungsführung bedeutet: Bestimmt in der Sache sein und sich gleichzeitig fair gegenüber den Partnern verhalten. Ziel ist es, Übereinstimmung zum dauerhaften beiderseitigen Vorteil zu erreichen. Das heißt, strategisch und taktisch so vorzugehen, dass der andere auf der logischen und psychologischen Ebene überzeugt wird.



Professionell Verhandeln - aber wie?

Lernen Sie, wie Sie professionell und strukturiert verhandeln,
um das zu bekommen, was Sie wollen!

Beginn: Freitag, 04.05.2012, 13:55 Uhr

- Verhandeln - was heißt das eigentlich?
- Die acht Strukturschritte des systemischen Verhandeln verinnerlichen
- Nonverbale Fähigkeiten einsetzen
- Interessen statt Positionen in den Mittelpunkt der Verhandlung stellen
- Optionen als Entscheidungsmöglichkeit
- Neutrale Beurteilungskriterien herbeiziehen
- Alternativen haben
- Richtige Fragetechniken benutzen
- 6 Verhandlungs-Strategien und 14 Taktiken kennen und je nach Ziel einsetzen
- Analyse des persönlichen Verhandlungsstils
- Die Folgen harter und weicher Verhandlungsführung
- Feilschen um Positionen ist ineffizient
- Der Kompromiss ist nicht die beste Lösung
- Wie erreichen Sie eine win-win-Situation?
- Wie Sie die Verhandlungsführung von den Positionen auf die Interessensebene verlagern
- Wie finden Sie Optionen?
- Wie finden Sie echte Interessen beim Verhandlungspartner?

Ende: Samstag, 05.05.2012, 15:00 Uhr

- Überzeugende Argumentationstechniken einsetzen
- Verhandlungsvorbereitung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und mit Interessenskonflikten
- Analyse konkreter Gesprächs- und Verhandlungssituationen
- Wie wird bei Teilnahme mehrerer Personen verhandelt?



Gerhard Jantzen beim Vortrag: "Verhandeln - es geht um Ihr Leben" beim TAM Lernkongress Dezember 2011

Methoden:

Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Interaktive Fallstudien, Verhandlungsübungen mit Videotraining



Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 06322 63602

Für Ihre FAX-Anmeldung: 06322 68684

„Schwierige Verhandlungen souverän führen“ auf der Grundlage des „Harvard Konzepts“

Hiermit melde ich mich verbindlich zum Seminar „Schwierige Verhandlungen“ vom 04. - 05. Mai 2012 in Frankfurt an:

1

NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

E-MAIL-ADRESSE

TELEFON / TELEFAX

2

NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

E-MAIL-ADRESSE

TELEFON / TELEFAX

FIRMENNAME

STRASSE / POSTFACH

PLZ / ORT

DATUM, UNTERSCHRIFT

Wann:

Termin: 04. - 05. Mai 2012

Seminarzeiten:

04.05.2012 13:55 - 18:30 Uhr

05.05.2012 08:30 - 15:00 Uhr

Wo:

Hotel in Frankfurt

Ihre Investition:

630.- Euro + 19% MwSt.
Die Teilnahmegebühr für das Seminar beinhaltet 1 Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Kaffeepausen und eine umfangreiche Seminarunterlage.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und Ihre Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir 80% der Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Bitte buchen Sie Ihre Übernachtung in einem Hotel Ihrer Wahl.

Ihre Ansprechpartner:

Deutschland:

implus Training & Beratung

Beate Bauske

Am Königswingert 40

67157 Wachenheim

Fon: +49 (0)6322 63602

Fax: +49 (0)6322 68684

b.bauske@implus.de

www.implus.de

Schweiz:

implus Trainings AG

Gerhard Jantzen

Aegetholzstrasse 11

9443 Widnau/SG

Fon: +41 (0)71 7223888

Fax: +41 (0)71 7200079

g.jantzen@bluewin.ch

www.implus.ch