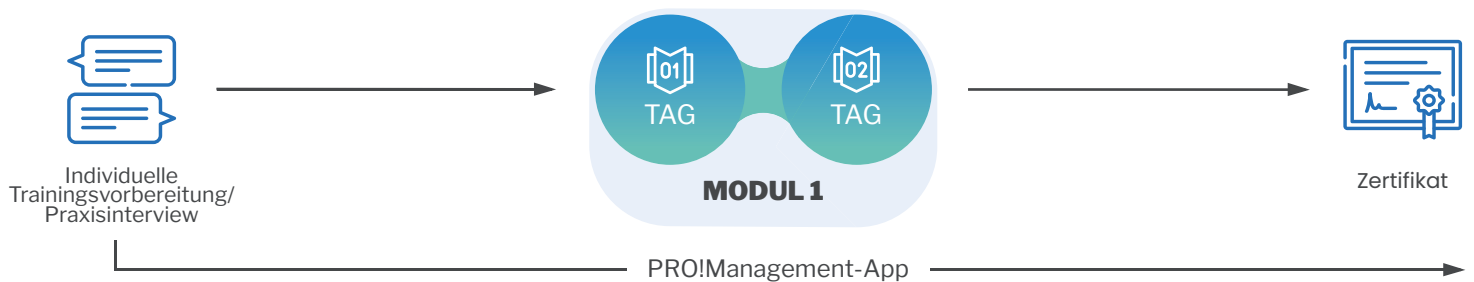


Gesprächs- und Verhandlungsführung

Überzeugendes Auftreten in Verhandlungen

Eine gute Gesprächs- und Verhandlungsführung ist die Grundlage für erfolgreiche Interaktionen und eine effektive Kommunikation. Die klare Definition gemeinsamer Ziele und eine strukturierte Vorgehensweise führen zu zufriedenstellenden Lösungen und Entscheidungen für alle Beteiligten. Die Einbeziehung unterschiedlicher Perspektiven ermöglicht eine kreative und innovative Sicht auf die Dinge und trägt langfristig zum beruflichen und persönlichen Erfolg bei.

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziele des Trainings

- Analyse des aktuellen Gesprächs- und Verhandlungsstils
- Entwicklung zielgerichteter und professioneller Formulierungen
- Spezifische Anpassung der Verhandlungsinstrumente

02

Trainingsinstrumente

- Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
- Merk- und Arbeitsblätter
- PRO!Management-Kompakt / Merkkarten
- PRO!Management-Zertifikat
- PRO!Management-App

PRO!
MANAGEMENT

Kontaktieren Sie uns

- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Bewusstmachung wichtiger Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verhandlungsstil

Erfolgsfaktoren in Gesprächen und Verhandlungen: Strategie und Planung, Zielformulierung, Darstellung der SOLL- Situation, eigener Gesprächsleitfaden, persönliche Verhandlungsstil

Kommunikation von Erwartungen an Verhandlungspartner: innen: Sinn und Nutzen (Praktische Übung)

Aufbau einer vertrauensvollen Kommunikation durch Informationsaustausch, professionelle Ansprache, Kontaktpflege und konkreten Verbleib

Führen professioneller Gespräche und Verhandlungen (Praktische Übung)

Unterschiedliche Situationen und Auswirkungen auf die Gesprächs- und Verhandlungsführung

Professionelles Auftreten und Meistern schwieriger Verhandlungssituationen

Erkennen von Motiven und Zielen von Verhandlungspartner:innen, zielgerichtete Anpassung von Strategien und souveräner Einsatz von Fragetechniken

Souveränes Standing in wichtigen Gesprächen/ Verhandlungen und Sicherheit unter hohem Druck

Professioneller Einsatz von verstärkenden Elementen und Kernsätzen bei Verhandlungsdruck

Verbesserung der Verhandlungsergebnisse und Sicherheit bei fehlender Zwei-Gewinner-Strategie

Umgang mit Hinhaltetaktiken

Negativszenario bei Preisverhandlungen

Positiver Ausstieg aus einer aussichtslosen Verhandlungssituation



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 221 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

