

Erfolgreich verhandeln – Klarheit über die eigene Position erlangen

Als Führungskraft oder in leitender Rolle stehen Sie vor der Herausforderung sich Klarheit für Ihre Rolle zu erarbeiten, damit Sie in dieser gut agieren können und Sie erfüllen. Auch Situationen, die Ihnen unangenehm sind, wollen gemeistert werden. Mit der richtigen Strategie gelingt dies und fällt Ihnen nachhaltig leichter.

Zielgruppe: Wenn Sie eine Führungsfunktion innehaben, Trainings oder Workshops leiten und Klarheit für diese Rolle erhalten, sowie Ihre Chancen bewusst ausschöpfen möchten, sind Sie in diesem Workshop genau richtig.

Ihr Nutzen: Sie werden in Verhandlungsstrategien qualifiziert, im Training sensibilisiert und erarbeiten sich ein klareres Bild für Ihre künftige Position, da Sie sich während des Trainings intensiv mit Ihrer Rolle und dem Gewinn beider Parteien durch eine Verhandlung auseinandersetzen.

Teilnehmende: ab 4 bis 8 Personen

Durchführungsart: Präsenz

Dauer: 2 Trainingstage

Inhalte:

- Das Havard Concept: den Feind vom Verhandlungspartner trennen
- Die Verhandlungsvorteile beider Parteien herausarbeiten
- Einen Marktvergleich vornehmen und sich einen objektiven Überblick verschaffen
- Aktives zuhören lernen – Theorie & Praxis
- Pausen aushalten – wozu?
- Gruppendiskussionen und die eigene Rolle in diesen inklusive Videoauswertung
- Praxisübungen zum Storytelling
- Persönlichkeitsstrukturanalyse anhand des DISG-Modells zwecks Selbsterkenntnis
- Klarheit über die eigene Position und deren Platz erarbeiten