



Fortbildungskonzept:

Souverän verhandeln unter Druck

In Drucksituationen einen kühlen Kopf zu bewahren und gelassen zu bleiben, auch wenn viel auf dem Spiel steht. So mancher Geschäftspartner setzt in Verhandlungen auf Manipulation, Druck und unfaire Manöver, um seine Ziele durchzusetzen. Gerade ziel- und sachorientierte Menschen geraten in solchen Situationen oft zu schnell in Stress und verlieren Ihre Verhandlungsziele aus den Augen. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie die „Hardliner“ mit ihren eigenen Waffen schlagen und Ihre Interessen auch in scheinbar festgefahrenen Situationen erfolgreich durchsetzen.

Seminarinhalte

- ❖ **Weshalb spielt Stress in der Verhandlungsführung eine so große Rolle?**
 - Typische Stressmuster in Verhandlungssituationen
 - Stresslevel der Verhandlungspartner richtig einschätzen
 - Stresslevel in einem Verhandlungsgespräch steuern
 - Verbalen Angriffen souverän begegnen
- ❖ **Analyse des eigenen Verhandlungsstils**
 - Schnelltest für Persönlichkeitsprofile – wie tickt mein Gegenüber?
 - Wie verändert sich mein Verhandlungsverhalten unter Stress?
 - Körpersprache gezielt einsetzen und interpretieren
 - Individualisierte Verhandlungsstrategien
- ❖ **Souverän verhandeln in komplexen Situationen**
 - Dirty Tricks
 - Preisverhandlungen unter Druck
 - Gefahren bei Verhandlungen im Team



Dr. Kunkel GmbH
Verhandeln nach Drehbuch

Trainingsmethoden

Praxisorientierter Trainer-Input; Erfahrungsaustausch und strukturierte Übungen in Kleingruppen; Reflexion der eigenen Gesprächssituationen in Einzelarbeit; Diskussion und Feedback im Plenum; Rollenspiele, soweit gewünscht videogefilmt; Transferhilfen für den Arbeitsalltag.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die schwierige Verhandlungssituationen bewältigen müssen und Ihr Verhalten unter Druck und Stress perfektionieren wollen.

Dauer

2 Tages-Veranstaltung, hoher Übungsanteil