



Dr. Kunkel GmbH
Verhandeln nach Drehbuch

Fortbildungskonzept: Verhandlungscoaching

Mit Sicherheit ein gutes Ergebnis

Mit unserem Verhandlungscoaching bieten wir unseren Kunden eine gezielte Einzelberatung für wichtige Verhandlungen. Wir unterstützen Sie bei der Analyse der Ausgangslage und der Beteiligten. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir die erfolgversprechendste Strategie und bereiten Sie optimal auf die konkrete Verhandlungssituation vor. Gerne simulieren wir die Verhandlung und optimieren Ihren Auftritt und Ihre Rhetorik. Am effektivsten unterstützt Sie ein Verhandlungscoaching natürlich vor Verhandlungsbeginn, doch wir bieten Ihnen auch „Erste Hilfe“ in laufenden Verhandlungen.

❖ Umfassende Analyse

Eine professionelle Vorbereitung ist der Erfolgsfaktor Nr.1 in jeder Verhandlung. Mit unserem Verhandlungscoaching stellen Sie sicher, dass wirklich alle wichtigen Aspekte ausgewertet werden.

❖ Ganzheitliche Strategie

Unser Fokus liegt nicht alleine auf der Kommunikation am Verhandlungstisch. Oft werden Verhandlungen durch strategische Züge vor, während und nach der Verhandlung entschieden. Mit unserem systemischen Ansatz optimieren wir das gesamte Vorgehen.

❖ Souveräne Umsetzung

Sie gehen auf der Grundlage einer gemeinsamen Strategie mit taktischen Optionen optimal vorbereitet in die Verhandlung. Sie wissen, was Sie wann sagen wollen und haben Formulierungsbausteine für die Schlüsselsituationen dabei – so wird der Verhandlungserfolg programmierbar.



Dr. Kunkel GmbH
Verhandeln nach Drehbuch

Ihr Teilnehmernutzen

- Sie gehen selbstsicherer in schwierige, mehrstufige Verhandlungen.
- Sie hören die Zwischentöne, die Ihnen in Ihren Verhandlungen neue Türen öffnen.
- Sie überwinden Denkhürden, die Sie bisher eingeschränkt haben.
- Sie lernen Sackgassen gesichtswahrend aufzulösen.
- Sie verbessern Ihr strategisches Denken.
- Sie erkennen die enormen Potentiale einer besseren Verhandlungssteuerung für die Profitabilität Ihres Unternehmens.
- Sie entwickeln Strategien für unmittelbar bevorstehende oder zukünftige Verhandlungen.

Zielgruppe:

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

Methoden:

Praxisorientierter Trainer-Input, strukturierte Übungen, Erfahrungsaustausch, Simulation von Verhandlungssituationen.