

„Erfolgreich verhandeln“



Verhandeln müssen Sie ständig – mit Kunden, Kollegen, Vorgesetzten und Partnern. **Eine tägliche Herausforderung, auf die Sie sich vorbereiten können:**

- Fair agieren und Ziele durchsetzen
- Geschickt argumentieren und Situationen entschärfen
- Eigene Emotionen meistern und flexibel kommunizieren

Seminarschwerpunkte

- Phasen der Verhandlung erkennen, planen und aktiv gestalten
- Zuhören und beobachten, Körpersprache verstehen und Rapport aufbauen
- Kommunikative Fertigkeiten einsetzen und Blockaden im Dialog lösen
- Emotionen und innere Einstellung beeinflussen, mental ausgerichtet sein
- Manipulative Strategien entschärfen und Provokationen sicher begegnen
- Aus unterlegener Position verhandeln und mit Stil auseinandergehen

Ihr persönlicher Nutzen

Sie

- gewinnen Sicherheit im Vertreten und Durchsetzen Ihrer Interessen
- können in Stresssituationen auf Tricks zurückgreifen, die Ihnen weiterhelfen
- haben bessere Chancen auf Erfolg

Nutzen für das Unternehmen

- Die Führungskompetenz Ihrer Leistungsträger wird weiter professionalisiert
- Führungskräfte und leitende Angestellte vertreten überzeugt und mit Erfolg die Interessen Ihres Unternehmens
- Die Zusammenarbeit im Unternehmen und mit externen Geschäftspartnern wird gefördert

Zielgruppe

- Führungskräfte und leitende Angestellte

Investition

- Ihre Investition CHF 470.00 „all inclusive“ (zuzüglich MwsT. von 8%)
 - ✓ 1-Tages Workshop in kleiner Gruppe
 - ✓ Ausführliche Seminar-Dokumentation
 - ✓ Mittags-Lunch inkl. ein Getränk

Kompakt – konkret – konsequent

- Fachlicher Input, persönliches Erfahrungslernen, Checklisten und Reflexion zum Lerntransfer
- Das Seminar dauert 1 Tag und dauert von 8.30 bis 17.30 Uhr.

Seminarleitung

„Hart in der Sache – sanft im Umgang. Wer mit Freude am Verhandeln Einigung herstellt,



wo kontroverse Interessen waren, schafft sich und anderen Erfolgserlebnisse.“

Dr. Linda Pütter ist Senior Project Manager bei ALERION CONSULT. Ihre Beratungsschwerpunkte liegen in der Strategieumsetzung und Begleitung von Veränderungsprozessen. In Ihre Trainings bringt sie langjährige Erfahrung als Spezialistin für Kommunikation und Marketing ein.

Anmeldung unter: info@alerion.ch oder www.alerion.ch

Phone: +41 41 768 05 70 für die Schweiz

+49 211 30122 172 für Deutschland