



Erfolgreiche Verhandlungen Zweitagesseminar

Tag 1

Uhrzeit	Thema	Inhalt
08:30 – 09:15	Seminarziele	Trainer- und Teilnehmervorstellung Seminarziele Seminaragenda
09:15 – 10:00	Verhandeln??	Was verstehen wir unter verhandeln? Warum so wichtig? Unterschiedliche Verhandlungsstile
10:00 – 10:15	Kaffeepause	
10:15 – 11:00	Verhandlungen richtig planen	Die Verhandlung planen Vorbereitungsscheckliste Verhandlungen strukturieren
11:00 – 12:30	Fallstudie	Eine Verhandlung vorbereiten Analyse & Diskussion
12:30 – 13:30	Mittagspause	
13:30 – 14:45	Verhaltenstypen	Verhaltensanalyse Umgang mit verschiedenen Verhaltenstypen Persönliche Macht und wie wir sie erhöhen
14:45 – 15:00	Kaffeepause	
15:00 – 16:30	Verhandlungen verbessern	40 typische Verhandlungsfehler Verhandlungstaktiken Regeln über Verhandlungstechniken
16:30 – 16:45	Kaffeepause	
16:45 – 17:30	Praxisfall Teilnehmer verhandeln	Praxisfall - Verhandlung Analyse & Diskussion



Erfolgreiche Verhandlungen Zweitagesseminar

Tag 2

Uhrzeit	Thema	Inhalt
08:30 – 10:00	Einwandbehandlung	Was sind Einwände? Verschiedene Einwandstypen Der richtige Umgang mit Einwänden Praxisfall Einwandbehandlung
10:00 – 10:15	Kaffeepause	
10:15 – 11:15	Einwand – Der Preis	Der Umgang mit dem Preis Die Preiserhöhung Eine Preisverhandlung vorbereiten
11:15 – 12:30	Der Abschluss	Die Phasen des Abschlusses Die Verhandlung richtig abschließen Zugeständnisse machen? Abschlussfragen und -techniken
12:30 – 13:15	Mittagspause	
13:15 – 15:15	Praxisfall Teilnehmer verhandeln	Praxis - Verhandlung Analyse & Diskussion
15:15 – 15:30	Kaffeepause	
15:30 – 17:00	Die Wichtigkeit und Bedeutung der Kultur bei Verhandlungen	Kulturunterschiede Die Auswirkung der Kultur auf Verhandlungen Vergleich der Verhandlungsstile
17:00 – 17:30	Seminarfeedback	Zusammenfassung & Feedback

Seminar auf der Basis von maximal 10 Teilnehmern konzipiert.