



## Erfolgreiche internationale Verhandlung

Es soll Naturtalente geben, denen Verhandlungen ohne Vorbereitung von der Hand gehen. Für alle anderen empfiehlt es sich, in unserem zweitägigen Praxistraining das Verhandlungs-Know-how zu überprüfen und schwierige, internationale Verhandlungsstrategien und -taktiken aus der Praxis zu trainieren. Es werden Lösungen und Abschlüsse erwartet, die alle Beteiligten langfristig akzeptieren.

Trainieren Sie an realen Praxisfällen, wie Sie Ihre Argumentations- und Fragetechnik optimieren und Verhandlungsstrategien bzw. -ergebnisse so verbessern, dass Sie aus Gegnern Partner machen und selbst unter ungünstigen Vorzeichen eine stabile und effektive Vereinbarung erzielen.

### Allgemeiner Inhalt:

- Was bedeutet Verhandlungskompetenz?
- Techniken zur Zielklärung und für strategisches Argumentieren
- Übungen zu Verhandlungstechnik und -taktik
- Mit effektiven Fragetechniken zum Ziel
- Abschlusshilfen anwenden
- „Fairhandeln“: die vier Säulen des Harvard-Konzepts
- Win-Win-Optionen generieren, um bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen
- Manipulationen erkennen und abwehren
- Unterschiedliche internationale Verhandlungsstrategien einschätzen können

### Arbeitsweise

- Trainer Input
- moderierte Diskussion - Erfahrungsaustausch
- Simulationen
- aktive Praxisarbeit an eigenen Produkten, Dienstleistungen
- Feedback und videounterstützte Analyse
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallstudien

<b>Datum:</b>	10.-11.06.2013
<b>Dauer:</b>	2-tägiges Intensivtraining
<b>Gruppengröße:</b>	max. 10 Teilnehmer
<b>Zielgruppe:</b>	Fach- und Führungskräfte, die international in der freien Wirtschaft arbeiten
<b>Sprache:</b>	Trainingssprache ist deutsch (auch in englisch buchbar)
<b>Ort:</b>	Trainingszentrum, München
<b>Preis:</b>	€ 950,00 zzgl. MwSt. pro Person
<b>Anmeldung /Infos:</b>	training@aatw.info

Mitglied im:



TT-Netzwerk-Partner im  
Trainertreffen Deutschland





Zeit	1. Tag – Seminar "Erfolgreiche internationale Verhandlung"
9:00	<b>Begrüßung, Vorstellung, Erwartung, Ablauf</b>
9:30	<p><b>Mit schnellen Schritten in die Verhandlung? – Wertvolle Tipps</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erkennen von eigenen verbalen und non-verbalen Kommunikationsmustern, Zielen und Bedürfnissen</li> <li>• Erkennen unterschiedlicher Verhandlungsstile und der Umgang mit diesen</li> <li>• Zielvorstellung und Bedürfnisse des Verhandlungspartners erkennen</li> </ul> <p><b>1. Verhandlungssimulation – Übung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verhandlungsthema je nach Tätigkeitsschwerpunkt der Zielgruppe</li> <li>• Zur Optimierung der persönlichen Wirkung wird auf Wunsch mit Videofeedback gearbeitet</li> </ul>
11:00	<p><b>Das Harvard-Konzept – hart in der Sache, weich mit den Menschen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorstellung des Konzepts und dessen Chancen</li> </ul> <p><b>Einkäufer vs. Verkäufer – Und wie bereite ich mich vor? (I)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erarbeitung von Vorbereitungstechniken</li> <li>• Argumenten und zielgerichtete Nutzenargumente sammeln</li> <li>• den Verhandlungspartner zum Botschafter meiner Leistung in seinem Unternehmen machen</li> <li>• Optionen und Strategien entwickeln</li> </ul>
13:00	<b>Mittagessen</b>
14:00	<p><b>Einkäufer vs. Verkäufer – Und wie bereite ich mich vor? (II)</b></p> <p><b>2. Verhandlungssimulation – Übung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verhandlungsthema je nach Tätigkeitsschwerpunkt der Zielgruppe</li> <li>• Zur Optimierung der persönlichen Wirkung wird auf Wunsch mit Videofeedback gearbeitet</li> </ul>
16:45	<b>Zusammenfassung, Fragen &amp; Antworten, Feedback</b>
17:00	<b>Ende des 1. Tages</b>

Mitglied im:



TT-Netzwerk-Partner im  
 Trainertreffen Deutschland



SIETAREUROPA



SIETARDEUTSCHLAND





Zeit	2. Tag – Seminar "Erfolgreiche internationale Verhandlung"
9:00	<b>Kurze Wiederholung des 1. Tages</b> <b>Klärung offener Fragen, Tagesablauf</b>
9:30	<b>Kulturelle Aspekte verstehen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung in kulturelle Kompetenz</li> <li>• Definition von Kultur</li> <li>• Interkulturelle Persönlichkeitsprofilanalyse</li> <li>• Auswirkung kultureller Unterschiede auf Verhandlungen</li> <li>• Umsetzung und Integration in den Berufsalltag</li> </ul>
11:00	<b>Ein Konflikt als Chance – Vom Umgang mit schwierigen Situationen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einwände und Widerstände souverän begegnen</li> <li>• Professionelle "Preisdruckabwehrmethoden"</li> <li>• Abschlusshilfen bei schwierigen Partnern kennen und anwenden</li> </ul>
13:00	<b>Mittagessen</b>
14:00	<b>Tricks und Kniffe – Strategien und Schachzüge erkennen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bei unfairen Gesprächsführungen richtig reagieren</li> <li>• Auf Tricks, Manipulationen, Unterstellungen und Unvorhergesehenes richtig reagieren</li> <li>• Umgang mit festgefahrenen Verhandlungen</li> </ul> <b>3. Verhandlungssimulation – Übung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Internationales Verhandlungsthema je nach Tätigkeitsschwerpunkt der Zielgruppe</li> <li>• Zur Optimierung der persönlichen Wirkung wird auf Wunsch mit Videofeedback gearbeitet</li> </ul>
16:45	<b>Zusammenfassung, Fragen &amp; Antworten, Feedback</b>
17:00	<b>Ende des 2. Tages</b>

Mitglied im:



TT-Netzwerk-Partner im  
Trainertreffen Deutschland

