



GBS-Akademie



Wissen für die Wirtschaft

Verkaufpsychologie / Verhandlungen erfolgreich führen

Ziel:

Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, Verhandlungen mit Kunden effizient zu planen, entsprechende Gespräche gezielt und mit System zu führen und erfolgreich abzuschließen. Sie sind befähigt, sachbezogen zu argumentieren, auf objektive Kriterien zu bestehen und faire und vernünftige Übereinkünfte treffen zu können.

Themenschwerpunkte:

- Verhandlungskonzepte: Harvard Konzept, Thomas Gordons Managerkonferenz, Win/Win-Prinzip, Weitere Konzepte
- Verhandlungsstrategien: Bermuda-Dreieck, Systematische Vorbereitung, Strategien entwickeln, Strategien des Verhandlungspartners analysieren
- Phasen der Verhandlung: Vorbereitung und Zielsetzung, Gesprächseröffnung, Informationsaustausch, Diskussionsphase, Einigungsphase, Abschluss und Umsetzungsplan, Gemeinsame Entscheidungen, Letzte Alternativen, Verhandlungen gemeinsam beenden
- Psychologische Aspekte des Gesprächs: Grundzüge menschlicher Interaktion, Reflexion eigener Verhaltensgewohnheiten, Sich selbst erfüllende Prophezeiungen, Gesprächsführung in schwierigen Situationen, Ausrichtung am Partner, Differenzierung logischer Ebenen, Regeln des partnerzentrierten Feedbacks, Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten

Dauer:

24 Unterrichtsstunden

Durchführung / Kosten:

Max. 10 und minimal 5 Teilnehmer, Unterricht findet in Vollzeit statt

Erläuterung der theoretischen Grundlagen und Training der Gesprächsführung in kleinen Gruppen.

Kosten: 1014,00 Euro (zzgl. MwSt.)

Information und Beratung:

Tel.: 0341-9956101 (Frau Kasten)