



Power-Workshop für erfahrene Verhandelnde

Das persönliche Verhandlungsrepertoire erweitern

TRI
LOGIE

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus Einkauf oder Vertrieb

Voraussetzung: Teilnahme am Basistraining „Verhandlungstechniken“ und/oder mehrjährige Erfahrung im Vertrieb/im Einkauf/in Verhandlungssituationen mit Kunden und Kundinnen

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

Dieses Training vertieft die Kompetenzen der Teilnehmer für Verhandlungssituationen. Sie erhalten einen persönlichen „Feinschliff“, basierend auf ihren Verhandlungsstilen und -techniken. Es werden vertiefende Techniken und Strategien vermittelt, um das eigene Verhandlungsrepertoire zu erweitern.

Methodik

Trainerinput, Gruppendiskussion, Rollenspiele, Feedback, Kollegiale Beratung

Module

;}}

Seminarinhalt

Schwierige Verhandlungssituationen

- Definieren von Verhandlungssituationen
- Wie helfen uns vergangene Trainings/Werkzeuge?
- Erste Tipps/Lösungen zum Ausprobieren

Drill-Runde Nr. 1

- Vorbereiten der Rollenspiele
- Praxis-Simulation im Fishbowl (Feedback & ggfs. Protagonistenwechsel)
- Kollegiale Beratung

Drill-Runde Nr. 2

- Integration Feedback Runde Nr. 1
- Vorbereiten der Rollenspiele
- Praxis-Simulation im Fishbowl (Feedback & ggfs. Protagonistenwechsel)
- Kollegiale Beratung

Drill-Runde Nr. 3

- Integration Feedback Runde Nr. 1 + 2
- Vorbereiten der Rollenspiele
- Praxis-Simulation im Fishbowl (Feedback & ggfs. Protagonistenwechsel)
- Kollegiale Beratung