

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte die interne und/oder externe Verhandlungen führen, Einkaufende, Vertriebsmitarbeitende

Essenz

In diesem Training erlernen die Teilnehmenden nicht nur Verhandlungstechniken und -taktiken für Verhandlungen vor Ort (intern/extern), sondern auch den Einsatz von Video- und Konferenztechnik für Verhandlungsgespräche, die virtuell/online mit den Verhandlungspartnern stattfinden sollen.

Methodik

Trainerinput durch unterschiedliche Medien, Präsentationen, gesteuerte Gruppendiskussionen, interaktive Tools (vor, während und zwischen den Modulen), Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallbesprechungen/Q & A Runden, Gruppencoaching, Praxissimulationen/Rollenspiele

Umfang

2 Tage

Inhalt

Modul 1

Einführung – Kennenlernen der Medien für das Online-Training (Video / Tools)

- Einführung, Vorstellung, Inhalte, Ziele, Organisatorisches
- Onboarding (Einführungsrunde, Medien- und Toolkenntnisse der Teilnehmer)
- (Spiel-)Regeln und Tipps für den Umgang mit Video/Audio und Tools
- Im LOT und zwischen den Slots verwendete Medien (z.B. Video, Mentimeter, Blink.it)
- Kennenlernen der Medien (Video, Sharefunktion, Moderation, Abfragen, Breakout rooms, Hand heben, weitere Kommunikationsfunktionen)
- Q & A Runde
- Übungen: mit den Medien und Tools warm werden
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 1

Modul 2

Video- und Konferenztechnik in Verhandlungen

- Rückblick Modul 1 – Ausblick Modul 2
- Verhandlungen mittels Videokonferenz – Vor-und Nachteile, Unterschiede zu Präsenzgesprächen, Tipps
- Die fehlende Präsenz kompensieren (Stimme, Sprache, Körpersprache/Mimik)
- Das Einbinden vom Präsentationen, Charts u.ä. (Power Point Folien, etc.)
- Die Share Funktion nutzen
- Q & A Runde
- Übungen: Stimme & Körpersprache, den Verhandlungspartner einbinden, Informationen teilen
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 2

Modul 3

Persönlichkeiten, Herausforderungen und Schwierigkeiten in Verhandlungen

- Rückblick Modul 2 – Ausblick Modul 3
- Eigen- und Situationsanalyse – die Persönlichkeit der/des Verhandelnden
- Schwierigkeiten/Herausforderungen beim Durchsetzen eigener Interessen/Ziele
- Strategische Vorbereitung einer Verhandlung
- Q & A Runde
- Übungen: Worauf in der Vorbereitung der Verhandlung zu achten ist
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 3

Modul 4

Psychologische Aspekte in Verhandlungen & Taktische Zieldefinition

- Rückblick Modul 3 – Ausblick Modul 4
- Die Psychologie in Verhandlungen (Wahrnehmung, Stress, Reaktionsmuster, Barrieren, Taktiken der Verhandlungspartner)
- Taktische Zieldefinition (Muss-, Kann-Ziele, Verhandlungsmasse, Priorisierung der Ziele)

- Q & A Runde
- Übungen: In Verhandlungen das Zuhören lernen
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 4

Modul 5

Verhandlungs- und Gesprächsführung & Rhetorische Werkzeuge

- Rückblick Modul 4 – Ausblick Modul 5
- Verhandlungs- und Gesprächsführung (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Rhetorische Werkzeuge zur Führung der Verhandlungen
- Umgang mit Vorwürfen, Verallgemeinerungen, Killerphrasen, Gegenargumenten & Einwänden
- Q & A Runde
- Übungen: Praxissimulation „Verhandlungen wirklich führen“
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 5

Modul 6

Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern, Taktiken, Spielchen & Angriffen

- Rückblick Modul 5 – Ausblick Modul 6
- 22 Wege zum Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern & Angriffen (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Q & A Runde
- Übungen: Praxissimulation „Schwierige Situationen & Verhandlungspartner meistern“
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 6

Modul 7

Fach- und Nutzenargumentation, weitere Techniken & Taktiken zum Verhandeln

- Rückblick Modul 6 – Ausblick Modul 7
- Fach- und Nutzenargumente entwickeln, priorisieren und gezielt einsetzen
- Techniken und Taktiken zum Verhandeln (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Q & A Runde
- Übungen: Praxissimulation „Argumente & Taktiken sinnvoll in Verhandlungen einsetzen“
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 7

Modul 8

Die Verhandlung und den Verhandlungspartner (manipulativ) zum Abschluss führen

- Rückblick Modul 7 – Ausblick Modul 8
- Abschlusstaktiken für Verhandlungen (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Weitere Tipps, Techniken und Taktiken für die Verhandlung
- Q&A Runde, Fallbesprechung
- Fazit/Resümee zum LOT „Verhandlungstechniken & -taktiken“