Ausbildung zum Verhandlungsführer

In unserer heutigen, schnellen Zeit spielen Taktik, Manöver und Manipulation eine essentielle Rolle. Die meisten Firmenrepräsentanten sind nur in einem bestimmten Verhandlungsstil geübt und wenden diesen auf jede Situation an, ganz egal, ob dieses Vorgehen jetzt gerade angebracht ist oder nicht. Viele Firmen greifen auf die Möglichkeit eines externen Verhandlungsführers zurück, der dann als professioneller Unterhändler im Namen der Firma auftritt und das Bestmögliche aus den Verhandlungen herausholt.

Verhandlung - ein moderner Kampfsport

Ein viel und gerne gelehrtes Modell in Verhandlungssituationen ist das „Win-Win-Prinzip". Das funktioniert so lange hervorragend, wie die Gegenpartei sich ebenfalls daran hält. Es wird sozusagen eine kooperative Grundhaltung vorausgesetzt. Was aber passiert, wenn es um einen Verhandlungsgegenstand geht, den nur eine der beiden Seiten haben kann? Dann wird die Strategie der Gegenseite ganz sicher auf „Win-Lose" beruhen.

„Das Argument gleicht dem Schuss einer Armbrust - es ist gleichermaßen wirksam, ob ein Riese oder ein Zwerg geschossen hat."

Francis Bacon

Stellen Sie sich vor, dass Sie seit einigen Tagen zu Fuß in der Wüste unterwegs wären. Der Durst nagt an Ihren Kräften. Nach einem aufreibenden Marsch erreichen Sie nun endlich den einzigen Wasserhändler in dieser Umgebung. Meinen Sie allen Ernstes, dieser Wasserhändler würde Sie als Verhandlungspartner ernst nehmen, wenn Sie mit ihm um den Preis eines Glases Wassers handeln wollten? Meist bilden wir uns aber nur ein, dass wir diese oder jene Sache unbedingt haben müssen, und so verhalten sich die meisten Menschen wie wir, wenn wir den Fußmarsch durch die Wüste hinter uns haben - wir bezahlen den vollen Preis ohne zu handeln.

Lernen Sie in einer spannenden und hocheffizienten Ausbildung zum Verhandlungsführer / Unterhändler wie Sie Verhandlungsziele durchsetzen ohne, dass ein bitterer Nachgeschmack für eine der beiden Seiten bleibt. Die Techniken und taktischen Manöver lassen sich gezielt auf Ihre bisherige Verhandlungsstärke abstimmen und erweitern.

Der Kurs geht über **9 Seminartage**, die sich in unterschiedlichen Abständen über 3 Monate erstrecken. Die Festigung der einzelnen Bausteine wird durch Übungsarbeiten gestützt, deren Ergebnisse die Gruppe im jeweiligen Seminarblock bespricht. Dieser Kurs richtet sich an "Kämpfernaturen", es wird effiziente Eleganz in allen Situationen gefordert.

Professionalität ist ein Muss...

Kursgebühr und Dauer:
(9 Tage) 9.560,- Euro zuzügl. gesetzl. MwSt., inklusive Verpflegung und nicht-alkoholischer Getränke.

Auszug aus dem Seminarinhalt

- Verhandlungsgrenzen
- Die Verhandlungsvorbereitung
- Die Gegenstände einer Verhandlung
- Das Spiel der Emotionen
- Die Macht der Geduld
- Das Gegengebot
- Kapitale Verhandlungsfehler
- verschiedene Eröffnungen
- Kapitulation
- Typologien der Verhandlungspartner
- Videoaufzeichnung
- Berechenbarkeit des Einzelnen
- Körpersprache
- Das Einzelgespräch
- Die Teamverhandlung
- Verhandlungsmodelle
- Das Verhandlungsphantom
- Die Mediation
- Status und Macht
- Einschüchterungen
- Verhandlungsblockaden