

Einleitung und Anwendung

Impressum

Lizenzbedingungen

Verhandlungsführung: 2-Tages-Seminar (Module 1 – 4)

(Die einzelnen Module können als Halbtagesseminare eingesetzt werden)

- Hinweise zur Seminarplangestaltung
- Seminarplan Vorschlag und Blanko
- Vorlage „Teilnehmer-Erwartung“
- Vorlage „Teilnehmer-Verhaltenseinschätzung“
- Vorlage „Evaluationsbogen Teilnehmer“
- Vorlage „Evaluationsbogen Trainer“
- Vorlage „Aktionsplan“
- Vorlage „Lernbilanz“

Modul	Inhalte	Material
Modul 1: Der Verhandlungsprozess	Anlässe und Grundmuster des Verhandeln Unterbewusstsein und Entscheidungsverhalten Überzeugendes Argumentieren Bedürfnisgerechtes Verhandeln Partnerschaftliches Gesprächsverhalten	Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungsanleitungen Teilnehmerunterlage Checkliste Lernerfolgstest Materialübersicht
Modul 2: Gesprächsorganisation und Gesprächsarten	Vorbereitung auf eine Verhandlung Moderation einer Verhandlung Verhandlungsabschluss u. Ergebnissicherung Verständnisvolles Kundengespräch Konstruktives Beschwerdegespräch Tipps für Verkaufsgespräche	Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungsanleitungen Teilnehmerunterlagen Grafiken Checkliste Formulare Lernerfolgstest Materialübersicht

<p>Modul 3: Konfliktbehandlung im Gespräch</p>	<p>Konflikte als Denk- und Handlungsimpulse Die unterschiedlichen Argumentationsebenen Die vier Botschaften einer Nachricht Konfliktprävention durch Ich-Botschaften Reagieren auf Einwände und Vorbehalte Umgang mit unredlichen Verhandlungstaktiken 7 x 7 Kriterien erfolgreichen Verhandelns</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungsanleitungen Teilnehmerunterlagen Checklisten Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p>Modul 4: Allgemeines Gesprächsverhalten</p>	<p>Artikulieren von Gedanken Zielbewusstes Formulieren Nonverbale Ausdrucksmittel im Gespräch Gesprächslenkung durch Fragen Funktionen und Probleme des Zuhörens</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungsanleitungen Teilnehmerunterlagen Lernerfolgstest Materialübersicht</p>