

POWER-WORKSHOP FÜR ERFAHRENE VERHANDLER

Das persönliche Verhandlungsrepertoire erweitern

PROFIL	Führungskräfte und Mitarbeiter aus Einkauf oder Vertrieb Voraussetzung: Teilnahme am Basistraining Verhandlungstechniken und/oder mehrjährige Erfahrung in Vertrieb/Einkauf/Verhandlungen.
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
DAUER	1 Tag
TERMINE ORT	Inhouse-Seminar, Termin und Ort nach Absprache
INHALTE	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