

## **Professionell verhandeln**

Fokussiert integrative Lösungen finden und Ergebnisse sichern

**Zielgruppe:** Mitarbeiterinnen

**Nutzen:**

- Kennen und individuelles Anwenden von Verhandlungsstrategien und -techniken
- Innere Ruhe und Klarheit in der Verhandlungsführung
- Ergebnisorientierte Lenkung von Verhandlungen
- Souveräner Umgang mit manipulativen Verhandlungstaktiken oder Gesprächspartnern
- Innere Ruhe und Klarheit in der Verhandlungsführung

**Inhalte:**

### **Verhandlungsgeschick sichtbar gemacht – Selbst- und Fremdwahrnehmung**

#### **Souveränes Verhalten in schwierigen Verhandlungen**

- Gezielte Verhandlungsstrategien und –argumentationstechniken
- Restriktionen erkennen und anerkennen

#### **Nonverbale Botschaften im Verhandlungsprozess**

- Stimme, Pausen, Mimik, Optik in der Verhandlungswirkung
- Nonverbale Reaktionen des Gegenübers deuten und verwenden

#### **Persönliche Verhandlungsstile und zielgruppenorientierte Ansprache**

- Hart in der Sache, freundlich im Persönlichen
- Mit der Position des Gesprächspartners verhandeln

#### **Fallstricke und Sackgassen in Verhandlungen**

- Umgang mit unsachlichen Verhandlungspartnern
- Enttarnen von Bluffs und Tricks – Fettnäpfchen vermeiden

#### **Die Kunst der Verhandlungssteuerung und inneren Haltung**

- Grundhaltung für erfolgreiche Verhandlungen
- Spannungsniveau bei Verhandlungen lenken

**Methode:** Trainer-Input, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeit, praktische Übungen, Strategie und Taktik, Verhandlungstools, Videoanalyse

**Dauer:** 2-3 Tage

**Kontakt:** act2move • 0151 50 455 260 • [info@act2move.de](mailto:info@act2move.de) • [www.act2move.de](http://www.act2move.de)