



Academy4socialskills
Verhandlungen führen

VERHANDLUNGEN FÜHREN

FOCUS UND ZIEL DES SEMINARS:

- Tagtäglich sind zahlreiche wichtige Entscheidungen zu treffen. Meist müssen diese Entscheidungen unter suboptimalen Bedingungen (Zeitdruck, unvollständige Information) getroffen werden. Systematische Fehler sind die Folge – mit teils gravierenden Auswirkungen.
- Lernen Sie daher zum Themenkomplex "Entscheidungen" Faktoren kennen, die den Entscheidungsprozess beeinflussen.
- Wie kommen Fehlentscheidungen zustande? Auf welche Warnsignale kann ich achten? Wie kann ich mich gegen typische Fehler in Entscheidungsprozessen schützen? Wie kann ich qualitativ bessere Entscheidungen treffen?

NUTZEN:

Sie lernen unterschiedliche Entscheidungsmethoden von intuitiv bis über methodisch analytische Techniken kennen und erleichtern so den Entscheidungsvorgang, und können damit auch ihre Entscheidungen im Nachhinein gesehen, nachvollziehen.

ZIELGRUPPE:

Personen, die unter hohen Unsicherheitsfaktoren tagtäglich entscheiden müssen und die komplexe Problemlösungsprozesse zu steuern haben. Entscheidungen, Entscheidungsfindung, die Wahl zwischen Handlungsalternativen sind letztlich immer ein Prozess, der im Vollzug der Entscheidung endet.

TERMINE/ORT:

Siehe Homepage
Interne Termine auf Anfrage.

KOSTEN:

Die Kosten pro Seminar betragen Euro 700,- exkl. MwSt. pro Teilnehmer oder als intern durch geführtes Training der vereinbarte Tagessatz.

Weitere Informationen erhalten Sie von Ursula della Schiava-Winkler per Email: office@socialskills4you.com oder telefonisch unter: +43/1/4087717 sowie +43/664/1012768.

INHALTE:

Ihr Handwerkszeug für professionelle Verhandlungen!

Einstieg in das Verhandeln:

- Verhandlungstypen erkennen und Ableitungen bewusst einsetzen.
- So bereiten Sie sich optimal und effizient vor
- Kraftfeldanalyse, welche Rahmenbedingungen und Abhängigkeiten beachtet werden müssen
- Verhandlungsszenarien vorbereiten
- Einen professionellen Einstieg in die Verhandlung wählen

Argumentationstechnik- damit Sie unschlagbar werden:

- Aufbau einer gezielten, wirkungsvollen Argumentation
- Gezielte Einwandbehandlung
- Schnell auf unterschiedliche Reaktionen mit gekonnter Rhetorik, Schlagfertigkeit und Spontaneität reagieren

Herausfordernde Verhandlungssituationen:

- Umgang mit unfairen und schwierigen Partnern und Charakteren und typische Reaktionsmuster
- Manipulationen, Spiele und Verletzungen von Spielregeln rechtzeitig erkennen und darauf reagieren

Die Psychologie der Verhandlungsführung:

- Psychologische Einflussnahme:– Verknappung, Soziale Bewährtheit, Sympathie, Autorität
- Erwartungshaltungen, psychologische Einflussstrategien, psychologisch gezielter Einsatz von Sprache und Körpersprache
- Mit negativen Emotionen und Stress umgehen, Provokationen abwehren, ihre Ausstrahlung bewusst steuern, gelassen bleiben

Macht und Ohnmacht:

- Machtkämpfe auf oberen Etagen bestehen
- Eigene Akzente setzen: Beeinflussung von Machtverhältnissen, ■ Machtpositionierungen erkennen und gezielt gegensteuern
- Souveränität und Haltung bewahren, Ausdruck bestimmt Eindruck – gezielt Signale setzen, Klarheit und Prägnanz erzielen die Wirkung



ANMELDUNG

Academy4socialskills
Lerchenfelderstraße 120/10, AT-1080
Wien
telefonisch oder per Fax: +43/1/4087717
mobil: +43/664/1012768
E-Mail: office@socialskills4you.com
www.socialskills4you.com

ANMELDUNG:

Veranstaltung:	
Termin:	
Teilnehmer:	
Adresse	
Firma/Privat:	
Strasse:	
PLZ / Ort:	
Telefon:	
Fax:	
E-Mail:	

Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Die Kosten sind exkl. Mwst (inkl. Seminarunterlagen).

Für die Sicherung des Seminarplatzes ist die Bezahlung vor Beginn der Veranstaltung erforderlich.

Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden, bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei, ab 4 Wochen bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% des Teilnehmerbetrages verrechnet, ab 9 Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir 100% des Teilnehmerbetrages verrechnen.

Die Stornogebühren entfallen, wenn ein Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung genannt wird.

Die Academy4socialskills kann das Seminar aus wichtigem Grund - insbesondere Krankheit des Beraters/Trainers oder zu geringe Teilnehmerzahl - gegen Erstattung des bereits gezahlten Teilnehmerbeitrages absagen.

Es gelten die Honorarrichtlinien der Academy4socialskills.

Mit meiner Anmeldung erkläre ich mich mit den Teilnahmebedingungen der Anmeldung einverstanden.

Ort, Datum:

Unterschrift:

Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar der Academy4socialskills.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung bekommen Sie Anmeldebestätigung und Rechnung zugeschickt, die Unterlagen und die Teilnehmervorbereitung erhalten Sie jeweils 7 Tage vor der Veranstaltung.

REFERENTINNEN:

Das Team der Academy4socialskills

