

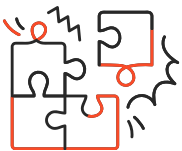
Verhandlungstechniken inkl. Harvard-Konzept

Strategien für konstruktive und ergebnisorientierte
Gespräche



Inhalte

- Grundlagen der Verhandlungspsychologie: Psychologische Aspekte von Verhandlungen.
- Erfolgsfaktoren für Verhandlungsführung: Die Schlüssel zum Verhandlungserfolg.
- Basiskommunikation: Aktives Zuhören, Fragetechniken, Klarheit und Präzision.
- Emotionale Intelligenz: Selbstregulierung & Empathie, Strategien zur Bewältigung von Stress & Druck.
- Harvard-Konzept: Die vier Prinzipien für intelligente Verhandlungen und deren Anwendung zur gemeinsamen Lösungsfindung.
- Methodische Verhandlungsvorbereitung: Zielsetzung & Planung, Analyse von Interessen, Bedürfnissen & Prioritäten, Festlegung von Alternativen.
- Verhandlungsstrategien: Schlüssig, verständlich und geschickt verhandeln.
- Umgang mit Widerstand & Einwänden: Techniken zur Überwindung von Widerstand und Aufbau von Vertrauen & Beziehung.
- Konfliktbewältigung: Verhandlungskonflikte als Chance für Konsens nutzen.



Eckdaten

- Zeiten: 1. Tag: 10-17 Uhr, 2. Tag: 9-16 Uhr
- Städte: Münster, Hamburg, Berlin, Leipzig, München, Stuttgart, Frankfurt, Köln
- Auch Inhouse oder als Live-Online-Seminar
- Hotels: Stets in zentraler Lage oder mit guter Verkehrsanbindung



Lernziele

- Sicherheit und Kompetenz in Verhandlungen ausstrahlen
- Strategien für konstruktive Win-Win-Lösungen nutzen
- Unterschiedliche Interessen produktiv zusammenführen



Leistungen & Preis

- Individuelle Erwartungsabfragen
- Konzeptonorare
- Umfangreiche Seminarunterlagen
- 1250,- netto p.P. (bis zu 20% Nachlass bei mehreren Personen)
- Getränke & Mittagessen (in Präsenz)
- Intensives Training
- Zertifikat

SEMINARE

COACHINGS

BERATUNG



Expertise

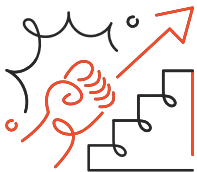
- Kommunikation & Rhetorik: Überzeugend auftreten und Gespräche führen
- Führung: Klassische, achtsame & digitale Führung
- Konfliktmanagement & Teamentwicklung: Konflikte bearbeiten, Teams stärken
- Persönlichkeitsentwicklung: Mentale Stärke, Resilienz, Work-Life-Balance
- Exklusive Themen: Train the Trainer, Rechtliche Grundlagen, Interkulturelles und vieles mehr



Mission

Bei uns gibt es keine Standardlösungen. Wir hören zu, verstehen Ihre Bedürfnisse und entwickeln maßgeschneiderte Seminare & Coachings, die genau darauf abgestimmt sind.

Unsere Mission: Mitarbeiter & Unternehmen darin zu stärken, nicht nur das „Was“, sondern vor allem das „Wie“ zu meistern – für nachhaltigen Erfolg in Kommunikation, Führung & Persönlichkeitsentwicklung.



Was uns besonders macht

- Erfahrene Experten – qualifizierte Trainer, Coaches, Psychologen und Mediatoren
- Eigene Methoden & Techniken – z.B. das Pontifex-Prinzip
- Über 30 Jahre Erfahrung in der Personalentwicklung



Lernen wir uns kennen

+49 251 207 55 33

mail@hc-seminare.de