

Einzeltraining: Verhandlungstechniken

Mit Personal Trainer zu erfolgreichen Verhandlungen

In diesem Face-to-Face-Training erlernst du, wie Verhandlungsprozesse ablaufen und du im Berufsleben effektiv verhandelst. Du lernst verschiedene Verhandlungsstile kennen und setzt diese situationsgerecht ein. Du entwickelst Gesprächstechniken und Methoden, um deine Ziele aktiv, kooperativ und flexibel zu erreichen.

Das Training wird auf deine Bedürfnisse zugeschnitten und bietet eine direkte Auseinandersetzung mit deinen spezifischen Verhandlungssituationen. Mit diesem Einzeltraining erhältst du maßgeschneiderte Lösungsstrategien und effektive Kommunikationstechniken, die sofort anwendbar sind.

Wähle aus diesen Themen:

Grundlagen des Verhandeln

- Unterscheidung zwischen Verhandeln und anderen Gesprächssituationen.
- Umgang mit Blockaden: Wann Argumentieren keinen Sinn ergibt und wie du darauf reagieren kannst.
- Maßnahmen ergreifen, wenn es nicht weitergeht.

Verhandlungsstrategien

- Das Harvard-Konzept.
- Grenzen der Kooperation erkennen.

Verschiedene Verhandlungsstile

- Überblick über Verhandlungsstile – Merkmale, Chancen, Risiken.
- Unterschied zwischen Konsens und Kompromiss: Warum faule Kompromisse problematisch sind.

Verhandlungstechniken

- Wer fragt, der führt.
- Beziehungsinvestitionen: Pflege deine Beziehungen!
- Metakommunikation als Steuerungselement.
- Typgerecht argumentieren.
- Musterunterbrechungen und Embodiment: Willst du Neues erreichen, tue Neues.

Praxisnahe Anwendung: Bearbeitung deiner realen Verhandlungssituationen

Was ist ein Einzeltraining?

Ein Einzeltraining ist ein individuelles 1:1-Format mit einer erfahrenen Trainerin oder einem erfahrenen Trainer. Gemeinsam gestaltet ihr das Training so, dass es genau zu deinen Zielen und Bedürfnissen passt. Die Inhalte unserer seit Jahren bewährten Seminare dienen als Grundlage für die Gestaltung deines persönlichen Einzeltrainings. Profitiere von der Vermittlung von Wissen und Fertigkeiten zu deinem ausgewählten Thema.

In den FAQ unten findest du weitere Antworten zum Einzeltraining mit Personal Trainer.

Dein Nutzen

- Du lernst, wie du Verhandlungen vorbereitest und klare Ziele setzt.
- Du entwickelst Techniken für Gespräche und Verhandlungen, um aktiv und flexibel deine Ziele zu erreichen.
- Du unterscheidest grundlegende Verhandlungsstile und erkennst deine eigenen Muster.
- Du verstehst, welchen Einfluss dein Kommunikationsstil auf den Verlauf der Verhandlung hat.
- Du erfährst, wie du dazu beitragen kannst, dass Verhandlungen für alle Beteiligten zufriedenstellend enden.

Der/Die Trainer:in konzentriert sich ausschließlich auf dich und berücksichtigt deine individuellen Bedürfnisse.

Das Einzeltraining ist kürzer als die offenen Seminare, dafür aber individueller und intensiver.

Hinweis zu deiner persönlichen Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter:innen, die die Grundlagen für erfolgreiches Verhandeln erlernen wollen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



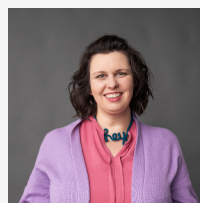
Personal Trainer



Jonathan Backes

Ich bin Coach, Trainer und Berater mit Schwerpunkt auf Verhandlungs-, Rhetorik- und Kommunikationstrainings. Ich arbeite mit Menschen, die klarer auftreten, überzeugender kommunizieren und ihre Interessen souverän vertreten wollen.

Mich motiviert, wenn aus innerer Unruhe Struktur entsteht und aus Unsicherheit eine klare Haltung. Diesen Beruf habe ich gewählt, weil ich überzeugt bin, dass Wirkung, Durchsetzungskraft und gute Entscheidungen erlernbar sind. Nicht durch Tricks, sondern durch Selbstführung, Reflexion und einen klaren, professionellen Prozess.



Jessica Hilberath

Mehr Erfolg durch Training & Coaching ist der Leitsatz von Jessica. Ihre Trainings bieten den Teilnehmenden den Raum eigene Lernerfolge zu kreieren, indem sie Wissensinput reingibt und den Erfahrungsaustausch anregt, um Gelerntes gleich in den Praxistransfer zu bringen. Ihre Trainings werden immer mit einer Prise Humor gestaltet

Details zur Weiterbildung

Einzeltraining | Online

4 Stunden

Teilnahmegebühr**€ 1.140,- zzgl. MwSt.**

€ 1.356,60 inkl. MwSt.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/41879E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de