



Überzeugend verhandeln

Beschreibung	Bei Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten, Behörden oder Mitarbeitenden sollen Sie logisch und psychologisch überzeugend argumentieren. In diesem Seminar werden Sie gezielt auf solche Gespräche vorbereitet, indem Sie die Verhandlungs- und Argumentationstechnik anhand von Beispielen und Theorie erlernen. Sie werden die gesteckten Verhandlungsziele durch Win-win-Strategien erreichen und dadurch sicherstellen, dass Verhandlungspartner auch in Zukunft gerne mit Ihnen zusammenarbeiten.
Inhalt	<ul style="list-style-type: none">• Was heisst Win-win-Strategie• Meine Verhandlungsvorbereitung• Die entscheidende Körpersprache• Kommunikation auf zwei Ebenen• Verschiedene Verhandlungsstile und Taktiken• Harvard Grundprinzipien zur Verhandlungsführung• Frage- und Antworttechniken einsetzen• Überzeugende Argumentationstechniken anwenden• praktische Verhandlungssituationen üben
Voraussetzung	Es werden keine Vorkenntnisse vorausgesetzt.
Zielgruppe	Damen und Herren, die mehr Sicherheit in der Verhandlungsführung erreichen möchten
Lernziele	Sie lernen die wichtigsten Regeln der Verhandlungs- und Argumentationstechnik kennen. Sie überprüfen Ihren persönlichen Verhandlungsstil und erproben Massnahmen, um Ihre Stärken bewusster einzusetzen und mit Win-win-Strategien noch erfolgreicher zu verhandeln.
Methodik/Didaktik	Inputs und Lehrgespräche wechseln ab mit strukturierten Einzel- und Gruppenübungen.
Abschluss	Attest der Klubschule Migros
Anschluss-Fortsetzungsangebote	Redetraining und Rhetorik
Datum	22.02.2020 / E_1299456
Zeit	08:30 - 17:00 h
Wochentage	Sa

**Klubschule Migros
Rapperswil**
Zürcherstrasse 2
8640 Rapperswil

Tel. +41 58 568 64 20
ks.rapperswil@gmz.migros.ch
klubschule.ch





Überzeugend verhandeln

Dauer	1 Kurstag(e). Total 8.00 Lektion(en) à 50 Minuten		
Preis	CHF 390.00		
Durchführungsort	Einkaufszentrum Sonnenhof, Zürcherstr.2, 8640 Rapperswil		
Termine	Tag	Datum	Zeit
	1 Sa	22.02.2020	08:30 - 17:00