

## BEST PRACTICE

... Mitarbeiter und Young Professionals aus Einkauf, Materialwirtschaft, Vertrieb und Marketing, aus allen Unternehmensbereichen, aus allen Branchen und Firmengrößen, die ihre Verhandlungsperformance erweitern wollen.

Unsere Verhandlungstrainings führen wir als Präsenztraining und auch im Onlineformat durch.

Seit mehr als 30 Jahren profitieren unsere Kunden von weitreichenden Erfahrungen der Verhandlungstrainer. Langjährige Erfahrung in unterschiedlichen Verhandlungssituationen, psychologisches Know-how auf dem Gebiet der Verhaltensforschung, sowie Prozesse und Methoden systematischer Profilings sind unabdingbar, um nachhaltige Verhandlungserfolge zu generieren.

**Wir erhöhen Ihre  
Verhandlungsperformance**

Die Verhandlungstrainer

Nelkenstraße 10 - 46569 Hünxe

T: 02858 3050010

M: [of@die-verhandlungstrainer.de](mailto:of@die-verhandlungstrainer.de)

I: [www.die-verhandlungstrainer.de](http://www.die-verhandlungstrainer.de)

# Das lernen Sie in unseren Verhandlungstrainings

**Systematische und strategische Verhandlungsvorbereitung** - Nur wer sich gut vorbereitet erreicht am Ende auch sein Verhandlungsziel

**Einflussfaktoren einer Verhandlung besser analysieren und bewusster steuern** - Sie lernen verhaltenspsychologische Prinzipien, die unser Verhalten bestimmen sowie deren Auswirkungen auf Verhandlungsführung, Kommunikations- und Verhandlungsstrategien haben, kennen

**Verhandlungsmacht** - Sie lernen die eigene Verhandlungsmacht zu analysieren und wie Sie beim Gegenüber den Eindruck großer Verhandlungsmacht erwecken können und schwerwiegende und teure Fehler vermeiden

**Die richtigen Techniken** - Für erfolgreiches Verhandeln kommt es auf die richtigen Techniken, Strategien, Taktiken und Tricks an. Wir geben Ihnen bewährte Tools an die Hand, mit denen Sie einerseits immer Ihre Ziele im Blick haben und andererseits mögliche Konfliktsituationen beherrschen und schwierige und komplexe Verhandlungen erfolgreich abschließen

**Maximales Taktik Knowhow** - Sie lernen erfolgreiche Verhandlungsstrategien kennen, den Umgang mit Manipulationen zu erkennen und abzuwehren oder selbst zu nutzen, sowie 10+ erfolgreiche Taktiken für den Verhandlungsallday

**Situativ richtiges Verhalten in der Kommunikation** - Sie lernen rhetorische Mittel für die Gesprächsführung und für Ihren Verhandlungserfolg kennen und zu nutzen

**Souveränes Verhandeln** - Nicht ist im entscheidenden Moment hinderlicher als die eigenen Selbstblockaden oder Unsicherheiten. Sie erhalten von uns Werkzeuge, mit denen Sie die nächste Verhandlung souverän meistern und den Verhandlungsprozess jederzeit souverän und sicher führen. Sie lernen das Maximum aus jeder Verhandlung herausholen, ohne die Beziehung zum Gegenüber zu gefährden.

**Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern** - Sie lernen die professionelle Interaktion mit schwierigen Gesprächspartnern und die Fallen, Tricks und Manipulationen Ihres Gegenübers erkennen und professionell darauf zu reagieren

**Umgang mit schwierigen Verhandlungen** - Diese Verhandlungen werden häufig durch ungleiche Machtverhältnisse, mögliche Abhängigkeiten und vor allem durch Emotionen bestimmt. Wichtige Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie helfen aufreibende Verhandlungsprozesse besser zu verstehen. Sie lernen entsprechend zu agieren und auch zu reagieren, denn auch in Sackgassen kann man wenden

**Dos & Dont's in komplexen Verhandlungen** - Sie lernen, welche typischen Gefahren in Verhandlungen zu teuren Fehlern und vorzeitigen Zugeständnissen führen und wie sie diese vermeiden

**Sicherer Abschluss** – Intuitives oder konfrontatives Verhandeln und Co. Wir geben alle wichtigen Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie Ihre Verhandlungen erfolgreich abschließen.

**Nachhaltige Ergebnisse** – Sie lernen, wie Sie die Entwicklung und Umsetzung von proaktiven Strategien für nachhaltige gute Beziehungen und Geschäfte nutzen