



E-Learning

Professionell verhandeln

Verhandlungsgeschick lässt sich lernen. Wichtig dafür ist es, das eigene Verhandlungs-Know-how stetig zu stärken, neue Strategien auszuprobieren, Erfolge darin zu erkennen und für künftige Verhandlungen zu nutzen. Erfahren Sie, wie Sie Verhandlungssituationen als solche wahrnehmen und wie Sie durch gute Vorbereitung und die Auswahl der richtigen Strategie, Verhandlungen in Zukunft für sich zu einem erfolgreichen Abschluss führen.

Buchungsnummer: 34911

Teilnehmer:innenkreis:
Fach- und Führungskräfte, die eine Basis für erfolgreiches Verhandeln legen wollen.

Lerdauer: **ca. 1,5 Stunden**

Sprache:

Einzelpreis:

€ 49,- zzgl. MwSt. | € 58,31 inkl. MwSt.

Paketpreise ab 50 Lizenzen auf Anfrage

Lernziele

- ✓ Sie erkennen Verhandlungssituationen, auch wenn diese auf den ersten Blick nicht wie solche wirken.
- ✓ Sie lernen, auf welche Aspekte Sie sich bei der Vorbereitung von Verhandlungen besonders konzentrieren sollten.
- ✓ Sie kennen unterschiedliche Verhandlungsstrategien und wissen, wann Sie welche Strategie einsetzen und wie Sie dabei vorgehen.
- ✓ Mithilfe eines Verhandlungssimulators erleben Sie, wie sich Verhandlungsgeschick direkt auf den Erfolg ihrer Verhandlung auswirkt.

Inhalte

- Grundlagen und Merkmale einer Verhandlung
 - Verhandlungen anhand ihrer Merkmale erkennen
 - Merkmale von Verhandlungssituationen
 - Aufgabenverteilung als Verhandlung
 - Verhandlungen im Projekt

Verhandlungsphasen

- Verhandlung vorbereiten
- Die Zielsetzung
- Drei Aspekte im Detail

Verhandlungsstrategien

- Die richtige Strategie finden
- Die richtige Strategie auswählen
- Verhandlungsstrategien erkennen
- Die E-Mail
- Der Anruf

Interaktive Verhandlungssimulation



Infos im Web

www.haufe-akademie.de/34911



Lassen Sie sich beraten

Tel. +49 761 595339-10 • digitales-lernen@haufe-akademie.de