

Pressemitteilung

Erfolgreich verhandeln

Persönliche Verhandlungsstrategien im Simulationstraining optimieren

Freiburg, 10.09.2013 - Ein Seminar der Haufe Akademie trainiert mit praxisnahen Simulationen die Verhandlungskompetenz von Fach- und Führungskräfte.

Mit dem Verhandeln ist es so eine Sache: In der Theorie ist den meisten Fach- und Führungskräften klar, wie sie dabei vorgehen sollten. Sie kennen schließlich die Grundlagen der Verhandlungstechnik. Und doch ringen sie meist nicht oft genug um Preise und Konditionen, als dass sie im Training wären. Das Seminar „Simulationstraining Verhandeln“ der Haufe Akademie liefert die fehlende Übung. Als interaktives Simulationstraining macht es Teilnehmer fit für unterschiedliche interne und externe Verhandlungspartner: Für Vorgesetzte, Mitarbeiter, Kollegen, Geschäftsleitung, Betriebsräte, Lieferanten, Kunden und Investoren. Der Dozent simuliert ein durchgängiges Business-Szenario, in dessen Rahmen die Teilnehmer ihre persönliche Verhandlungsstrategie verbessern und einüben können.

Typische Verhandlungssituationen nachgespielt

Das Simulationstraining richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die interaktiv und praxisnah ihre Verhandlungskompetenz auf- und ausbauen wollen. Der Dozent frischt zunächst die theoretischen Grundlagen professioneller Verhandlungsführung auf und erläutert, wie sich typische Verhandlungssituationen gekonnt meistern lassen. Die Teilnehmer lernen, wie sie die Rollen und Verantwortlichkeiten ihrer Verhandlungspartner sowie deren Motive erkennen, wie sie sich gezielt vorbereiten und systematisch eine Nutzenargumentation entwickeln und diese erfolgreich präsentieren. Sie erhalten einen Überblick über Strategie und Ablauf einer Verhandlung in der Praxis und besprechen typische, herausfordernde Situationen. Anschließend folgt die Simulation mehrerer typischer Verhandlungssituationen: Etwa einer Verhandlung zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter, zwischen Kollegen, zwischen Geschäftsleitung und Betriebsrat, Verkäufer und Kunde, Einkäufer und Lieferant, Investor und Eigentümer. Die Teilnehmer können auch Beispiele aus ihrem eigenen Verhandlungsalltag vorstellen, erhalten dazu ein individuelles Feedback mit gezielten Rückmeldungen und Empfehlungen.

Mit Strategie und Charisma erfolgreich zum Abschluss

Nach Abschluss des Seminars wissen Teilnehmer, welche Bedeutung etwa persönliches Charisma für den Verhandlungserfolg hat. Sie haben praxistaugliche Instrumente und Strategien für erfolgreiche Verhandlungen kennengelernt, können schlüssig und überzeugend eine Argumentation aufbauen. Sie sind in der

Lage, die optimalen Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Verhandlung zu schaffen, können die passende Strategie wählen und die Führung behalten.

Praxistipps und individuelle Lösungsansätze

Neben dem Experten-Input, der auch konkrete Praxis-Tipps beinhaltet, stehen Einzel- und Gruppenübungen zu den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen im Mittelpunkt des Seminars – immer wieder ergänzt durch Auswertungen und individuelles Feedback. Die Teilnehmer sind eingeladen, eigene Themen und Fragen aus ihrer Verhandlungs-Praxis mitzubringen. Der Referent Alexander Strecker ist Trainer, Berater und Coach in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Führung, Kommunikation und Soziale Verantwortung. Er war viele Jahre lang national und international in führenden Marketing- und Vertriebspositionen für Konsumgüter, Industriegüter und Dienstleistungen tätig.

Weitere Information unter: <http://www.haufe-akademie.de/73.41>

Pressekontakt:

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Kerstin Schreck
Pressecenter
Lörracher Str. 9, 79115 Freiburg

Tel: 0761 898-4542
Fax: 0761 898-99-4542
E-Mail: presse@haufe-akademie.de

<http://www.haufe-akademie.de>
<http://www.haufe-akademie.de/googleplus>
<http://www.haufe-akademie.de/facebook>
<http://www.haufe-akademie.de/twitter>
<http://www.haufe-akademie.de/youtube>

Über die Haufe Akademie

Die Haufe Akademie ist der Anbieter für Qualifizierung und Entwicklung von Menschen und Unternehmen. Als Marktführer im deutschsprachigen Raum umfasst das Leistungsangebot sämtliche Tools, damit Fach- und Führungskräfte ihre Ziele erreichen und Unternehmen ihre Performance steigern können. Für die Kompetenzentwicklung von Fach- und Führungskräften stehen rund 620 unterschiedliche Veranstaltungen mit bundesweit über 3.000 Veranstaltungsterminen zu allen betrieblichen Themenbereichen zur Auswahl. Maßgeschneiderte Unternehmenslösungen, ein breites e-Learning Portfolio und Consulting unterstützten HR-Verantwortliche und Entscheider bei der Zukunftsgestaltung für Unternehmen. Die Haufe Akademie ist ein Unternehmen der Haufe Gruppe. <http://www.haufe-akademie.de>