

neu

Effektiv und optimal verhandeln

Zielgruppe für alle, die mündlich und schriftlich überzeugen und argumentieren müssen

Ihr Nutzen Wir verhandeln den ganzen Tag. Zu Hause mit der Familie und im Büro. Es geht um Zeit, Geld, Positionen, Macht, Einfluss, Anerkennung. Immer spielen versteckte Emotionen eine tragende Rolle, auch wenn uns dies nicht bewusst wird. Wer weiß, was im Gehirn des anderen vor sich geht, kann erfolgreich verhandeln. Wer die Strategien internationaler Profis kennt, kann sie zu Hause und im Büro anwenden. Wer auch in der Sackgasse und bei Eskalationen mehrere Wege nach draußen kennt, ist für jede Phase einer erfolgreichen Verhandlung gewappnet.

Inhalt

1. Grundlagen
 - Warum uns das Unbewusste so stark steuert
 - Die Macht und Kraft der Emotionen im limbischen System
2. Vorbereitung
 - Vertrauen schaffen – die unabdingbare Basis
 - Wie wir die Kraft des Unbewussten bewusst nutzen
3. Verhandeln
 - Verhandlungs-Typen erkennen
 - das eigene Muster analysieren
 - Das Harvard-Konzept und wie wir es anwenden
 - So behalten wir das Heft des Handelns in der Hand
 - Gezielt argumentieren und überzeugen
4. Wenn's drauf ankommt
 - Machtspiele unter der Oberfläche erkennen und entschärfen
 - Wann sind wo Zugeständnisse wie angebracht
 - Wann es sich lohnt, hartnäckig zu bleiben
 - So trenne ich Person und Verhandlungssache voneinander
 - Den Idealfall erreichen: Beide sind zufrieden
5. Wenn's nicht mehr weitergeht
 - Daran erkenne ich, dass ich manipuliert werden soll
 - So bleibe ich bei Manipulationsversuchen gelassen
 - Wenn die Verhandlung stagniert oder abgebrochen wird
 - Wege, um festgefahrene Verhandlungen zum Laufen zu bringen

Dozent Dr. Jens Kegel

Nummer K-04-29/22

Termin **2./3. November 2022**
1. Tag: von 09:30 bis ca. 16:30 Uhr und 2. Tag: von 9:00 bis 16:00 Uhr

Ort SKSD, Schulgasse 2, 01067 Dresden (Raum s. Aushang 5. Etage)

Entgelt 233,00 € Mitglieder des Zweckverbandes
303,00 € Nichtmitglieder

Zu allen neuen Veranstaltungen, neuen Terminen und Last-Minute-Angeboten können Sie sich auf www.sksd.de informieren.

276 Ihre Ansprechpartnerin: Maria.Allwoerden@sksd.de, ☎ 0351 43835-21 | Es gelten die AGB des SKSD