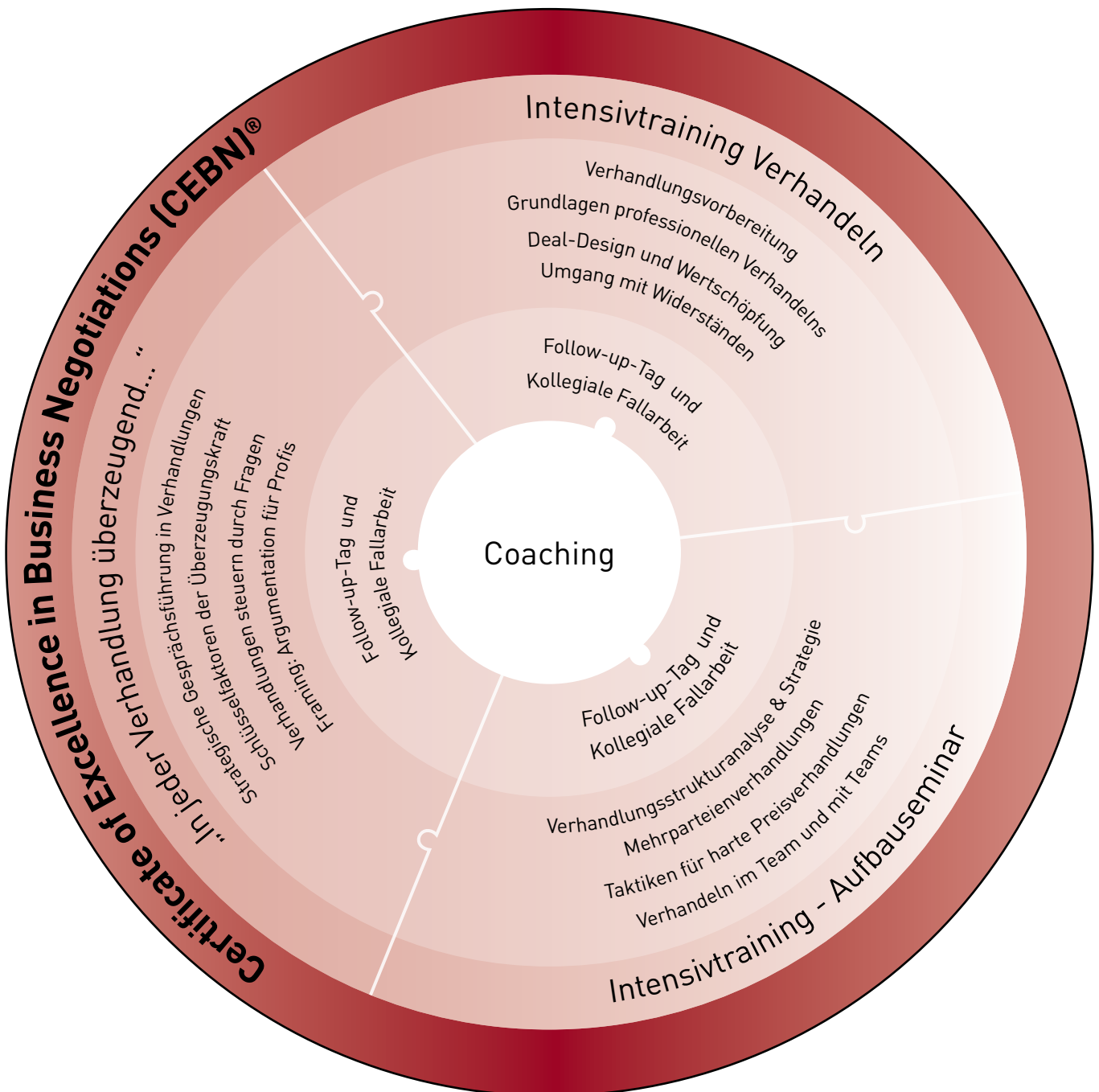




Professionelles Verhandeln

Zertifikatsausbildung



Individuelle Verhandlungsperformanceentwicklung

Themenschwerpunkte

1.	Intensivtraining Verhandeln	(2,5 + 1-tägig)
	<ul style="list-style-type: none">- Professionelle Verhandlungsvorbereitung- Basisstrategien für Verhandlungen- Das „Harvard-Verhandlungskonzept“- Deal-Design & Vertragsverhandlungen- Techniken des wertschöpfenden Verhandeln- Verhandeln mit harten Verhandlern und Umgang mit „psychologischer Kriegsführung“	
2.	Intensivtraining Verhandeln - AufbauSeminar	(2,5 + 1-tägig)
	<ul style="list-style-type: none">- Komplexe Verhandlungsstrategien- Techniken und Taktiken distributiven Verhandeln- Organisation von Verhandlungsteams- Verhandeln gegen Teams- Mehrparteiverhandlungen- Verhandlungsstrukturanalyse und Verhandlungs-Set-up	
3.	Training „In jeder Verhandlung überzeugend...“	(2,5 + 1-tägig)
	<ul style="list-style-type: none">- Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft- Framing: Argumentationstechnik für Profis- Strategische Gesprächsführung in Verhandlungen- Verhandlungen steuern mit professioneller Fragetechnik- Signale der Körpersprache lesen und verstehen- Individuelles Video-Feedback zur persönlichen Überzeugungskraft	

Zertifikatsausbildung: Professionell Verhandeln

Ausbildungsübersicht

1.	Intensivtraining Verhandeln	
	- Verhandlungsvorbereitung - Grundlagen professionellen Verhandeln	- Deal-Design und Wertschöpfung - Umgang mit Widerständen
Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit		



2.	Intensivtraining - Aufbauseminar	
	- Verhandeln im Team und mit Teams - Taktiken für harte Preisverhandlungen	- Mehrparteiverhandlungen - Verhandlungsstrukturanalyse & Strategie
Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit		



3.	„In jeder Verhandlung überzeugend...“	
	- Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft - Strategische Gesprächsführung	- Verhandlungen steuern durch Fragen - Framing: Argumentation für Profis
Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit		



Certificate of Excellence in
Business Negotiations (CEBN)[®]

CERTIFICATE

* OF EXCELLENCE *

IN BUSINESS
NEGOTIATIONS
(CEBN)[®]



