Mit innerer Stärke zum Verhandlungserfolg – Mentale Stärke gezielt einsetzen

Neben der Ausgangssituation von Verhandlungen sind v.a. drei Faktoren für einen erfolgreichen Vertrieb entscheidend: die Vorbereitung, die Methodenkompetenz und die mentale Stärke. In diesem Seminar werden alle drei Aspekte behandelt. Der Schwerpunkt liegt dabei besonders auf dem Faktor der mentalen Stärke. Lernen Sie, wie Sie Ihre mentale Stärke gezielt einsetzen, um in entscheidenden Situationen die Nerven zu behalten und Verhandlungen leichter führen zu können. Dazu zählen emotionale Kontrolle, resilientes Verhalten, aktive Gesprächsführung, Verständnis über sich selbst uvm. In praxisorientierten Übungen des Seminars können Sie Ihr gelerntes Wissen unmittelbar anwenden.

Zielgruppe

Vertriebs-, Einkaufs- und Personalabteilung, Führungskräfte und Personen, die im beruflichen Alltag verantwortlich Verhandlungsgespräche führen.

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen deutlich an Verhandlungssicherheit und haben generell Ihr Stressmanagement besser im Griff.
- Sie lernen Ihre mentale Stärke effektiv in Verhandlungssituationen einzusetzen
- Sie entwickeln ein tiefes Verständnis über Verhandlungsdynamiken, erfolgskritische Faktoren und wirksame Verhaltens- und Verhandlungsweisen.
- Sie argumentieren überzeugend und setzen Ihre Forderungen konsequent und jederzeit fair (WIN-WIN) durch.
- Sie erzielen eine nachhaltige Steigerung der persönlichen Verhandlungsfähigkeit im Hinblick auf ein zielgerichtetes, proaktives und wettbewerbsorientiertes Verhalten in Verhandlungen.

Methoden

Referenteninput, Plenumsdiskussion, Gruppenarbeiten, direkte Anwendungsübungen, Feedback, sowie partner- und interessenorientierte Gesprächsführung

Schwerpunkte

- Mentale Stärke > Selbststeuerung in kritischen Situationen
- Wissenschaftlicher, medizinischer Hintergrund zum Stressmanagement mit leicht anwendbaren Umsetzungsbespielen und Übungen
- Wie funktioniert mentales Training?
- Mentale Stärke in der aktiven Gesprächsführung
- Basispsychologie / sich SELBST und andere besser verstehen
- Wesentliche Techniken der aktiven Gesprächsführung

- Checkliste zur Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsstrategien und Techniken
- Anwendung der 5 Faktoren des Harvard Konzeptes
- Einsatz der Verhandlungs- und Mehrwertwaage
- Zielgerichtet und strategisch argumentieren

- Verhandlungen mit dem bestmöglichen Ergebnis abschließen
- Anwendungsübungen
- Lerntransfer: Vorbereitung auf die Praxisumsetzung

Termine

Dauer

2 Tage

9:00 - 17:00 Uhr

Standard-Inhouse-Seminar

Seminar, das ohne Veränderung von Inhalten und Dauer für eine Gruppe von Teilnehmern gebucht wird. Ort und Beginn werden individuell abgestimmt.

4.550,00 EUR (0% USt.)

Bei Präsenzveranstaltungen zzgl. Fahrtkosten und ggf. Übernachtungskosten. Online ohne weitere Kosten.

inkl. Seminarunterlagen

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Ansprechpartner

Adina Buhl

Tel: +49 911 95117 251

adina.buhl@grundig-akademie.de

Martin Walgenbach

Tel: +49 911 95117-547

martin.walgenbach@grundig-akademie.de