Verhandlungstraining für professionelle Gesprächsführung

Sonstiges · Anbieter: WBS TRAINING SE

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Mischung Online & Vor Ort
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	1 Tag in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Monate
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	WBS-Teilnahmebescheinigung

Kurzbeschreibung

Egal, ob beruflich oder privat - wir finden uns in unzähligen Situationen wieder, in denen wir Gespräche führen und in denen es letzten Endes darum geht, wie gut wir im Verhandeln sind. Gelingt es uns, unsere Kommunikationsfähigkeit zu verbessern, vermeiden wir Missverständnisse und schaffen es, unsere Ziele durchzusetzen. Das Seminar vermittelt praxisnahe Techniken und Strategien, um in Gesprächen souverän und erfolgreich aufzutreten, unsere Anliegen effizient vorzubringen und erfolgreich in den Dialog mit …

Bildungsträger & Kontakt

WBS TRAINING SE
Lorenzweg 5, 12099 Berlin
Telefon: +49 30 26475050
E-Mail: beratung@wbstraining.de
Web: https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Egal, ob beruflich oder privat - wir finden uns in unzähligen Situationen wieder, in denen wir Gespräche führen und in denen es letzten Endes darum geht, wie gut wir im Verhandeln sind. Gelingt es uns, unsere Kommunikationsfähigkeit zu verbessern, vermeiden wir Missverständnisse und schaffen es, unsere Ziele durchzusetzen.

Das Seminar vermittelt praxisnahe Techniken und Strategien, um in Gesprächen souverän und erfolgreich aufzutreten, unsere Anliegen effizient vorzubringen und erfolgreich in den Dialog mit anderen zu treten. Die Teilnehmenden lernen, wie sie durch gezielte Vorbereitung, effektive Kommunikation und den Einsatz emotionaler Intelligenz ihre Gesprächsziele erreichen können. Mit Fallbeispielen und interaktiven Übungen wird das theoretische Wissen direkt in die Praxis umgesetzt, um in unterschiedlichen Gesprächssituationen zu punkten und aus jeder Verhandlung als Gewinner:in hervorzugehen.

02 Lehrplan & Module

1. Grundlagen der Gesprächs- und Verhandlungsführung

Was verstehen wir eigentlich unter Gesprächsführung?
Psychologische Elemente einer Verhandlungsbeziehung
Merkmale erfolgreicher Verhandlung - Die Phasen eines Verhandlungsablaufs
Struktur und Aufbau von Argumenten

2. Bewährte Verhandlungstechniken

Kennenlernen unterschiedlicher Verhandlungsstrategien
"Harvard-Konzept" als Grundlage für Verhandlungen
Verbale und nonverbale Kommunikation
Emotionen und ihre Wirkung in Verhandlungen
Mein persönlicher Verhandlungsstil und Optimierung eigener Ressourcen

3. Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen

Umgang mit Stress und Drucksituationen in Gesprächen
Erkennen und Abwehren von Manipulationstechniken
Rollenspiele und Simulationen von Gesprächs- bzw. Verhandlungssituationen zur Festigung des Gelernten

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: WBS-Teilnahmebescheinigung

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Interesse am Thema und sich darin weiterzubilden. In Festanstellung und Kostenübernahme durch die Arbeitgeber:in.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Fachkräfte
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Einkäufer, Verkaufssachbearbeiter, Teamleiter Vertrieb

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

WBS TRAINING SE · Lorenzweg 5, 12099 Berlin
+49 30 26475050 · beratung@wbstraining.de ·
https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Online ansehen