

Verhandlungstraining für professionelle Gesprächsführung

Mit überzeugenden Argumenten zu mehr Wirksamkeit

Dauer

1 Tag

Zertifikat

WBS-Teilnahmebescheinigung

Preis

Betrag inkl. Umsatzsteuer.

Fördermöglichkeiten

keine Förderung möglich

Aktuelle Termine

Derzeit bieten wir zu diesem Kurs keine Termine an. Wir informieren dich aber gern über künftige Kursstarts oder beraten dich zu Alternativen mit ähnlichen Inhalten. Wähle dazu einfach deinen Wunschtermin für eine persönliche und kostenlose Beratung.

Kontakt

Team Firmenseminare

030 2218461-76

Firmenseminare@wbstraining.de

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING.

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.

Kursinhalte

- Was verstehen wir eigentlich unter Gesprächsführung?
- Struktur und Aufbau von Argumenten
- Kennenlernen unterschiedlicher Verhandlungsstrategien
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Emotionen und ihre Wirkung in Verhandlungen
- Feedback und Reflexion der eigenen Verhandlungsführung
- Umgang mit Stress und Drucksituationen in Gesprächen
- Erkennen und Abwehren von Manipulationstechniken
- Rollenspiele und Simulationen von Gesprächs- bzw. Verhandlungssituationen

Lernziele

Die Teilnehmenden

- lernen verschiedene Techniken zur richtigen Vorbereitung einer Verhandlung kennen
- erweitern ihr Kommunikationsgeschick für sicheres und souveränes Agieren
- sind mit Verhandlungsphasen und Anpassung des Verhaltens vertraut
- meistern Gespräche mit verschiedenen Dialogpartner:innen erfolgreich
- verstehen die Bedeutung zwischenmenschlicher Beziehungen für den Verhandlungserfolg
- entwickeln eine persönliche Erfolgsstrategie
- erlangen mehr Sicherheit im vertrieblichen Alltag

Unterrichtsform

Vollzeit, Teilzeit

Zielgruppe

Berufserfahren, Berufstätig

Teilnahmevoraussetzung

- Interesse am Thema und sich darin weiterzubilden
- In Festanstellung und Kostenübernahme durch die Arbeitgeber:in
- Bei Onlineveranstaltungen gute PC-Kenntnisse

**Perspektiven nach der
Qualifizierung**

Durch gezielte Kommunikation und den Einsatz emotionaler Intelligenz können die Teilnehmenden Missverständnisse vermeiden und in Verhandlungen sowohl beruflich als auch privat als Gewinner:innen hervorgehen.

Link zum Angebot

→ [Verhandlungstraining für professionelle Gesprächsführung](#)

Ausgezeichnete Bildung.

DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV