

VERKAUFEN

Kunst des Verhandeln

Gespräche souverän führen

Verhandeln zu müssen, ist der Normalfall im Alltag einer Führungskraft. Mit Lieferanten und Kunden, aber auch Mitarbeitern und Vorgesetzten versuchen Sie, sich zu einigen. Stehen sich dabei konträre Meinungen gegenüber, setzt sich häufig nur eine Seite durch: Einer gewinnt, der andere verliert.

Wenn Sie Ihre Verhandlungen zu einem für beide Seiten konstruktiven Ende führen möchten, sind Sie in diesem Seminar richtig. Sie üben in verschiedenen Situationen, souverän und konsensfähig zu verhandeln. Die Situationen können Sie aus Ihrem Arbeitsalltag vorschlagen. So lernen Sie praxisnah und konkret.

In einer kleinen Gruppe von lediglich sechs Personen machen wir Sie mit den Eigenheiten von Verhandlungssituationen vertraut. Sie erfahren in vier aufeinander aufbauenden Übungen, wie Sie Ihr Verhandlungsgeschick weiter ausbauen können.

Seminarinhalte

- Vorbereitung auf Verhandlungen
- Überlegungen zu Verhandlungsstrategien
- Vordergründige und wirkliche Verhandlungsziele
- Inhalts- und Beziehungsebene
- In Verhandlungen für beide Seiten zufriedenstellende Ergebnisse erzielen

Übungen

- Formulierung von Verhandlungsstandpunkten
- Verhandlungen mit Meinungsgegnern aus unterschiedlichen Gesprächskulturen
- Verhandeln mit Mitarbeitern
- Überzeugendes Verhandeln mit Gruppen

Seminarleiter Dr. Sebastian Kirchner
Semindauer 3 Tage + Vorabend
Teilnehmerzahl max. 6 Personen

Termine
Fortlaufend, Details finden Sie
auf unserer Homepage

Preis 1.780,-€ zzgl. MwSt

[zur Homepage](#)

KIRCHNER-SEMINARE

Warum Kirchner?

Bildungsangebote gibt es viele, doch was macht unsere Arbeit anders? Einige Überlegungen, die uns Teilnehmer zurückspeiegeln und die wir anstellen, haben wir hier zusammengetragen.

Thematischer Fokus

Zugegeben, Rhetorik, Dialektik und Persönlichkeitsentwicklung als Oberbegriffe unserer Arbeit klingen vage und abstrakt. Was meinen wir damit? Uns interessiert, wie der Einzelne Beziehungen gestaltet. Zu sich und zu anderen. In der Führung, bei Präsentationen, im Vertrieb, bei der eigenen Rollendefinition. Wie zeigt sich das? Vor allem in der Sprache. Eben im (rhetorischen) Monolog oder im (dialektischen) Gespräch. Darauf konzentrieren wir uns. Und geben Hinweise, wie das besser gelingen kann.

Seminarformat

Ja, wir finden Seminare toll! Denn unsere Seminare sind erfahrungsorientiert. Sie erleben sich, und Sie erleben die anderen Teilnehmer – damit lernen Sie am Modell. Das bietet Ihnen kein Coaching. So oft und so gerne wir auch Coachings durchführen. Aber es ist eben ein Unterschied, ob man in und mit einer Gruppe interagiert oder ob man sich unter vier Augen reflektierend austauscht. Um beides zu ermöglichen, enden unsere Seminare immer mit einem vertraulichen Abschlussgespräch. Das macht unsere Seminare anders.

Keine Trainings

Selten scheidet eine gute Gesprächsführung daran, dass jemand schwerhörig ist. Sondern daran, dass einer dem anderen nicht zuhören will. Dieses Zuhören, so meinen wir, kann man nicht trainieren. Aber entwickeln. Indem man sich mit der Frage beschäftigt, was ein tieferes Einlassen auf den anderen verhindert: Die eigene Eitelkeit? Die Sorge um Konflikte? Der mangelnde Respekt?

Erster!

Wir haben die App, Sie den Erfolg! Jeder Teilnehmer erhält mit seinem Seminarbesuch einen Zugang zu unserer iOS-basierten App „DailyCoach“. Sie hilft, den Seminartransfer in den Alltag und damit die eigene Kommunikation deutlich zu verbessern. Weil wir's erfunden haben, sind wir das erste Institut, das konsequent eine digitale, app-basierte Unterstützung anbietet.

Kompetenz

Kommunikation können viele – wirkliche Rhetorik und Dialektik wenige. Wir verfügen über profunde Ausbildungen in Sprachwissenschaft und Psychologie. Die Modelle von Schulz von Thun mögen und schätzen wir auch; aber Rhetorik und Dialektik sind zwei Disziplinen, die etwa 2.500 Jahre alt und äußerst gut erprobt und erforscht sind. Um auf sich und andere „gut“ Einfluss zu nehmen, bieten wir Ihnen die Originale.

Ethik

Mit Stolz verweisen wir darauf, dass sich kaum ein anderer Bildungsanbieter so konsequent auf das Thema Ethik konzentriert wie wir. Ethik klingt langweilig? Finden wir auch! Dann nennen Sie es gerne Corporate Social Responsibility, Reputationsmanagement oder Glaubwürdigkeit und Vertrauen. Letztlich gilt: Wer führt, nimmt Einfluss. In der Führung von Mitarbeitern, von Gesprächen und von sich selbst. Daraus erwächst stets Verantwortung. Und das ist dann eine Frage der Ethik.

Gruppengrößen

Unsere Seminare sind auf sechs Teilnehmer beschränkt (außer einem, dort sind es ebenfalls nur acht Personen). Das heißt für Sie: Ihre individuellen Wünsche finden ausreichend Platz. Jeder Teilnehmer absolviert alle praktischen Übungen und bringt dort seine spezifischen Anliegen ein. Statt vieler allgemeiner, theoretischer Ratschläge erhalten Sie eine konkrete Antwort auf Ihr persönliches Thema.

Erfahrung

45 Jahre Tradition, 50.000 Teilnehmer – wir gehören damit zu den etabliertesten Bildungsanbietern zum Thema Rhetorik, Dialektik und Ethik im deutschsprachigen Raum. Das heißt für Sie: Ihre persönlichen Anliegen erhalten eine professionelle Antwort.