

Seminar Verhandlungsführung

Verhandlungen jeder Art effektiv gestalten
und Verhandlungserfolg erzielen



Seminarüberblick

Verhandlungssituationen begegnen uns heute nicht nur im Vertrieb und Einkauf. Sie sind Bestandteil des Unternehmensalltages und sind in vielfältiger Form in der täglichen Arbeit anzutreffen. Von Managern wird dabei erwartet, dass sie in jeder Verhandlungssituation das optimale Ergebnis erzielen. Daher ist es wichtig, entsprechende Methoden, Instrumente und dafür notwendige Rahmenbedingungen zu kennen, um Verhandlungsergebnisse optimieren zu können.

Ziele und Inhalte

In unserem Seminar lernen Sie, wie Sie verschiedene Arten von Verhandlungen erfolgreich gestalten können. Außerdem lernen Sie die Kernelemente von erfolgreichem Verhandlungsmanagement kennen und verbessern Ihre Fähigkeit, Verhandlungen jeder Art zu meistern.

Nach Abschluss des Seminars sind Sie in der Lage, sich auf Verhandlungssituationen besser vorzubereiten, diese besser zu verstehen und selbst erfolgreicher zu führen. Folgende Fragen werden im Seminar beantwortet:

- _ Welche Arten von Verhandlungen können in der Praxis unterschieden werden?
- _ Wie werden Verhandlungen vorbereitet und eröffnet?
- _ Welche Strategien und Taktiken sollten in unterschiedlichen Verhandlungsarten optimal eingesetzt werden?
- _ Wie können Vertrauen und Kooperation in Verhandlungen umgesetzt werden?
- _ Welche Bedeutung besitzt Reziprozität?
- _ Wie kann die Verhandlungseffizienz maximiert werden?
- _ Was bedeutet Wertschöpfung und Wertbeanspruchung und wie werden sie in Verhandlungen forciert?
- _ Was ist sachbezogenes Verhandeln und wie kann es in Verhandlungen optimal umgesetzt werden?

Methoden: Verhandlungssimulationen, Anwendungsübungen, Videoaufnahmen und deren Analyse sowie Diskussion

Fakten

Zielgruppe: Führungskräfte, Projektverantwortliche und Experten, die ihre Verhandlungskompetenzen erweitern möchten

Dauer: 2 Tage

Abschluss: HHL-Hochschulzertifikat

Sprache: Deutsch

Termine: 04.-05.09.2024, 9-17 Uhr
07.-08.11.2024, 9-17 Uhr

Seminarort: HHL Leipzig Graduate School of Management, Jahnallee 59, 04109 Leipzig

Investition: 1.400 EUR netto
(umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 21 Buchst. a) Doppelbuchst. bb) UStG)

Dozent



Prof. Dr. Remigiusz Smolinski
Experte für Verhandlungsführung

Kontakt

Jana Näther

Director Executive Education

T +49 341 9851-838

M +49 160 1563843

jana.naether@hhl.de

www.hhl.de/verhandlungsfuehrung