



Praxisworkshop Verhandeln

Mit System zu besseren Ergebnissen

JEDER KANN VERHANDELN LERNEN

Das Spezial-Seminar für alle, die in Verhandlungen besser werden möchten.

Egal ob Geschäftsführer, Einkäufer oder leitender Angestellter, souveränes Verhandeln ist eine wichtige Kompetenz, die über Ihren Erfolg und Misserfolg entscheiden kann.



TERMINE

11. + 12. März 2027
3. + 4. Juni 2027

Ort: Bürgerbahnhof
75056 Sulzfeld

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer
Einkäufer
leitende Angestellte

INVESTITION

1.800,- € zzgl. MwSt.
Trainingsunterlagen
und Tagungspause
inklusive



Endlich souverän verhandeln

Das Spezial-Seminar für alle, die in Verhandlungen besser werden möchten.

Egal ob Geschäftsführer, Einkäufer oder leitender Angestellter, souveränes Verhandeln ist eine wichtige Kompetenz, die über Ihren Erfolg und Misserfolg entscheiden kann.

Verhandlungswissen allein reicht nicht

Wer nur Lehrbuchwissen mitbringt, hat heute kaum noch Chancen auf gute Verhandlungsergebnisse. Auch viele Produkte und Dienstleistungen werden zunehmend vergleichbarer und stehen mehr denn je im Preiswettbewerb.

80 % Praxis – 100 % Verhandlung

Sie lernen im Training, wie Sie sich trotz aller Hürden am Markt abheben und Ihre Preise realisieren können. Im Mittelpunkt des Workshops stehen echte Verhandlungen und Praxisübungen: Sie werden 80 Prozent der Zeit miteinander verhandeln.

Sichern Sie sich jetzt online Ihren Platz

LERNZIEL DES WORKSHOPS

Am Ende haben Sie verstanden, wie Sie Ihr Anliegen, Ihre Karriere oder Ihre Produkte und Dienstleistungen besser positionieren können, um einerseits bessere Preise zu realisieren und gleichzeitig auch die Gegenseite zufriedenzustellen.





INHALT UND ABLAUFPLAN

Tag 1 und Tag 2 jeweils von 9.00 - 17.00 Uhr

Diese Fragen stehen im Mittelpunkt des Workshop

- Warum ist ein Kompromiss nicht immer die beste Lösung?
- Was unterscheidet erfolgreiches Verhandeln vom bloßen Feilschen?
- Warum kann es ein Problem werden, hart oder nachgiebig zu verhandeln?
- Warum führt das Beharren auf Positionen häufig in eine Sackgasse?
- Wodurch wird sachbezogenes Verhandeln so wirkungsvoll?
- Wie trennen Sie die Sachebene von persönlichen Befindlichkeiten?
- Wie finden Sie heraus, worum es Ihrem Verhandlungspartner wirklich geht?
- Wie schaffen Sie neue Optionen, wenn eine Verhandlung festgefahren scheint?
- Wie vergrößern Sie Ihren eigenen Handlungsspielraum, bevor Sie Zugeständnisse machen?
- Welche objektiven Kriterien helfen, wenn beide Seiten auf unterschiedlichen Standpunkten beharren?
- Wie entstehen Lösungen, bei denen beide Seiten gewinnen können?
- Was ist Ihre beste Alternative, wenn Sie sich nicht einigen?
- Was ist der Unterschied zwischen Einigung und Vereinbarung?
- Welcher Verhandlungsstil ist typisch für Sie, wo liegen Ihre Stärken & Schwächen?
- Wie können Sie schwierige Verhandlungssituationen sauber analysieren?
- Wie gehen Sie mit Interessenkonflikten und schwierigen Verhandlungspartnern souverän um?
- Wann lohnt es sich, weiterzuverhandeln, wann sollten Sie eine Grenze setzen?





IHR NUTZEN

- Sie erkennen die eigenen Verhandlungsschwächen und erweitern Ihr Repertoire an Verhandlungsinstrumenten.
- Sie wissen, wie Sie in Verhandlungen vorgehen müssen, um positive Ergebnisse zu erzielen.
- Sie lernen, sich auf Interessen und nicht auf Positionen zu konzentrieren.
- Sie sind nach dem Seminar in der Lage, Optionen zu entwickeln, die für beide Seiten Vorteile bringen.
- Sie können herausfordernde Situationen im Vorfeld erkennen und schwierige Verhandlungsszenarien positiv bewältigen.
- Sie verhandeln über den Wert und nicht nur über den Preis.



IHR TRAINER

Georg Dauth: Verhandlungsexperte und Autor

Seit über 25 Jahren begleitet Georg Dauth Führungskräfte und Unternehmen in Deutschland und international mit Fokus auf Verhandlungsführung und anspruchsvolle Gesprächssituationen.



In seinen Verhandlungstrainings verbindet der Diplom-Betriebswirt (VWA) bewährte Prinzipien des Harvard-Konzepts mit modernen Ansätzen aus FBI- und Polizeipraxis. Dabei geht es nicht um theoretische Patentrezepte, sondern darum, Verhandlungen besser zu verstehen, Interessen zu erkennen und auch in schwierigen Situationen souverän zu handeln.



Ihr Lernerfolg steht für uns im Mittelpunkt.

Wenn Sie nach den zwei Seminartagen mit Ihrem Lernerfolg nicht zufrieden sind, sagen Sie uns einfach Bescheid.

Wir erstatten Ihnen den Seminarpreis zurück – lediglich die Tagungspauschale von 175 € wird einbehalten.



Ihr Dozent, **Georg Dauth**, verfügt über **25 Jahre Erfahrung** in der professionellen Führungskräfteentwicklung und Verhandlungsführung. Er begleitet mittelständische Unternehmen und Konzerne national und international und ist Autor des Buches „Professionell Verhandeln mit DISG“ (Wiley).

Veranstalter: Georg Dauth - Am Rosenhag 18, 75056 Sulzfeld

Tel: 07269-9193041 - georg@georgdauth.de - www.georgdauth.com