

DYNAMISCH VERHANDELN – Entscheiden, was andere entscheiden



Wir verhandeln den lieben langen Tag – mit dem Geschäftskunden, um einen Auftrag zu erhalten. Mit dem Lebenspartner, um einen Streit zu umgehen. Oder mit dem Beamten, um das Bußgeld herunterzuhandeln. Aber mit welcher Verhandlungsstrategie führt man so ein Gespräch? Unser neues Verhandlungskonzept „Dynamische Kommunikation“ zeigt Ihnen, wie Sie wesentlich bessere Verhandlungserfolge erzielen.

> ZIELE DER QUALIFIKATION

Mit diesem Training lernen Sie, die richtigen Fragen zu stellen, um auf die Motive Ihrer Verhandlungspartner passgenau zu reagieren. Festgefahrene Streitgespräche lassen sich so zugunsten kreativer Lösungskonstruktionen auflösen.

Sie lernen anhand von verschiedenen Beispielen, wie dynamisches Verhandeln funktioniert und wie Sie unnötige Grabenkämpfe gekonnt umgehen.

INHALTE DES TRAININGS

Die Trainingsteilnehmer ...

- ... kennen ihre eigene kommunikative Werkseinstellung.
- ... erfahren, für welche Ziele ihre kommunikative Werkseinstellung förderlich, und für welche Ziele sie hinderlich ist.
- ... lernen Strategien, wie sie bei unterschiedlichen Gesprächsgattungen und Gesprächspartnern effektiv eingesetzt werden.
- ... erkennen welche sprachlichen Werkzeuge und Sprechstrategien in der Diskursgattung „Verhandeln“ Dynamik erzeugen, und welche zu Stagnation führen.
- ... erwerben Fragestrategien, die funktional definiert sind, und die weit über die Kategorien „offene vs. geschlossene Fragen“ hinausgehen, indem sie den Verhandlungspartner positionieren (nota bene: nicht manipulieren).
- ... können kommunikative Stilmittel zielführend anwenden.
- ... erlernen „Tiefenhören“:
d. h. wie erkenne ich die nicht geäußerten Ziele und Vorbehalte des Verhandlungspartners unter der Oberfläche des explizit Gesagten.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Das konzedierte Territorium abstecken. Das bedeutet: nicht primär auf das noch Strittige eingehen, sondern vorrangig auf das implizit Zugestandene fokussieren. Beherrschung heuristischer Prinzipien. Das bedeutet: wie erkenne ich unter der Oberfläche des tatsächlich Gesagten die für dynamische Verhandlung relevanten Botschaften.

Operationale Neugier: Darunter fallen Fragestrategien,
a) mit denen der Verhandlungspartner positioniert wird und
b) die nach Dingen fragen, die der Dynamik einer Verhandlung förderlich sind, mit denen aber nicht nach Information gefragt wird, die ich zwar gerne hätte, welche aber die Dynamik einer Verhandlung reduzieren.

ANMELDEFORMULAR

per Fax an **+49 (0) 40 28 09 58 28** oder per E-Mail: **info@TripleA.de**



«DYNAMISCH VERHANDELN»

Anmeldung zum offenen Seminar

Die Teilnahmegebühr von 1.700 € netto* beinhaltet:

- > Teilnahme am 2-tägigen Training
- > Seminarunterlagen
- > fachliche Unterstützung zur Sicherung der Nachhaltigkeit nach dem Training
- > Bewirtung und Seminargetränke

*zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer



VERANSTALTUNGORT

TRIPLE A® in Leipzig
Karl-Tauchnitz-Straße 10B
04107 Leipzig/Zentrum

HIERMIT MELDE ICH MICH VERBINDLICH ZUM SEMINAR AN:

Titel, Name

Unternehmen

Straße

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

TRAININGSTERMINE:

- 18. Oktober – 19. Oktober 2016
- 29. März – 30. März 2017
- 17. Oktober – 18. Oktober 2017

Ort, Datum

rechtsverbindliche Unterschrift

Sie erhalten von uns umgehend eine schriftliche Auftragsbestätigung an oben genannte Adresse.

Für Rückfragen stehen unsere Mitarbeiter gern zur Verfügung.

TRIPLE A® in Hamburg
Böckmannstraße 11a, D-20099 Hamburg
Telefon +49 40 280958-0

TRIPLE A® in Leipzig
Karl-Tauchnitz-Straße 10B, D-04107 Leipzig
Telefon +49 341 355744-00

Fax +49 40 280958-28
E-Mail info@TripleA.de
www.TripleA.de