KeSch
Training International

Internationales Verhandlungstraining

Techniken und Taktiken der Verhandlungsprofis bei interkulturellen Verhandlungen

Internationales Verhandlungstraining: Trainings-Ziel

Die zunehmende Globalisierung erfordert fundamentale Kenntnisse in internationalem Verhandeln. Gibt es Strategien, Techniken und Taktiken, die die Profis benutzen, um andere zu überzeugen, zu überreden oder – gelegentlich – zu überfahren? Wie können Sie von Ersteren lernen und sich gegen Letzteres schützen? Auf welche Weise gelangen sie von anfänglicher Skepsis zu Formen der erfolgreichen Zusammenarbeit?

Die Antwort lautet: ja, es gibt solche Techniken. Man kann sie in diesem Verhandlungsseminar erlernen und trainieren, um sie dann im Ernstfall souverän zu beherrschen.

Internationales Verhandlungstraining: Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer, Key-Accounter, Projektmanager, Salesmanager und alle Personen, die international ihre Ziele durchsetzen wollen.

Internationales Verhandlungstraining: Trainings-Inhalte

- Verhandlungsvorbereitung als Voraussetzung für Erfolg
- Definition der eigenen Interessen und Mindesterwartungen
- Definition des Korridors zwischen Mindestzielen und Maximalzielen
- Erkennen der Erwartungen und Interessen des Gegenübers
- Gegenseitige Annäherung als Strategiefaktor
- Optimale Ergebnisse erzielen
- Unterschiedliche Verhandlungstechniken einzelner Kulturen
- Indirekt und verdeckt oder mit „offenen Karten“ verhandeln
- Unterschiedliche Verhandlungstechniken in monochronen und polychronen Kulturen
- Umgang mit kooperationsunwilligen Partnern
- Kompromissvorschläge: ja, aber wann
- Möglichkeiten und Grenzen der „Win-win-Strategie“
- Multilaterales Verhandeln – die „Hohe Schule“ des Verhandeln
- Einüben von Strategien, Techniken und Taktiken professioneller Verhandler

Trainings-Methodik

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch die Trainerin oder den Trainer
- Interkulturelles Hintergrundwissen
- Instrumente für den Transfer in die Alltagspraxis
- Gründliche Vorbereitung von Verhandlungen

- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten mit Videokontrolle
- Lernerfolgsmessung durch Spiegelung an den Verhandlungsergebnissen
- Lehranalyse durch den Trainer oder die Trainerin und Videokontrolle
- Feedback zu Inhalt und Auftrittsform bei differenzierten Verhandlungsaufgaben
- Training am eigenen Produkt / Konzept (falls gewünscht)
- Streng begrenzte Teilnehmerinnen- und Teilnehmerzahl
- 2-tägiges offenes Seminar

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 1.595,00- zzgl. MWSt.

Internationales Verhandlungstraining: Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings
Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.