

## Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss bringen

Sie verhandeln jeden Tag: mit Netzwerkpartnern, Vertriebspartnern, Kunden. In unserem kompakten Verhandlungstraining erhalten Sie pfiffige Tools für überzeugende Ergebnisse. Durch eigene Praxisumsetzung und Übungen erfahren Sie viel über ihr eigenes Verhandlungsgeschick und finden Optimierungsansätze, die Sie nachhaltig umsetzen können.

### Teilnehmer (max. 12)

Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen des Tourismus

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen (Bitte beachten Sie das Rücktrittsrecht laut § 8 der Teilnahmebedingungen.)

### Themen

- Ablauf und Phasen einer Verhandlung (Harvard-Konzept)
- Signale richtig deuten und reagieren
- Grundhaltung für erfolgreiche Verhandlungen
- Praxiserprobte Methoden / Instrumente bei der Verhandlungsführung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Aktives Training typischer Verhandlungssituationen der Teilnehmer

### Methoden

Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Übung

- **Trainer**
- **Norman Radtke, Gartner-Steffen Personalentwicklung, Berlin**
- seit 11 Jahren Trainer, Coach und Konfliktberater mit den Themenschwerpunkten: Arbeit mit Führungskräften und betrieblichen Ausbildern, Teamentwicklung, Selbstmanagement
- 13 Jahre Erfahrung im Vertriebs- und Personalwesen
- Ausbildung zum Bankkaufmann, Studium zum Diplom-Psychologen
- Weiterbildung: AEVO, zertifizierter ILP®-Coach
- stellv. Vorsitzender des Ausbilderkreises Berliner Unternehmen

### Details zum Seminar 20-502

**Beginn:** 10.09.2020, 10.00 Uhr

**Ende:** 11.09.2020, 16.30 Uhr

### Veranstaltungsstätte

DSFT Berlin, Charlottenstraße 13,  
10969 Berlin

### Kursgebühr

649 € inkl. Unterlagen,  
Getränken, Kaffeepausen und  
Mittagessen

### Ansprechpartnerin

Christine Garbe

**Telefon:** 030 / 23 55 19 - 16

**E-Mail:**  
christine.garbe@dsft-berlin.de

## Seminarablauf

**Seminarleitung:** Maika Puta, Gartner-Steffen Personalentwicklung, Berlin

**Seminarbetreuung:** Christine Garbe, DSFT

### **Erster Seminartag**

- 10.00 Uhr **Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer\*innen**
- 10.30 Uhr **Ablauf und Phasen einer Verhandlung**
- Verhandlungen optimal vorbereiten und durchführen
  - Die eigenen (Etappen-) Ziele festlegen
  - Erfolgsfaktoren für eine gelungene Verhandlung
  - Erarbeitung einer Verhandlungsstruktur
- 12.30 Uhr **Mittagspause**
- 13.30 Uhr **Fortsetzung: Ablauf und Phasen einer Verhandlung**
- 15.00 Uhr **Kaffeepause**
- 15.15 Uhr **Signale richtig deuten und reagieren**
- Die Positionen des Verhandlungspartners analysieren und einbeziehen
  - Interessen erkunden
  - Sachliche, menschliche und situative Einflussfaktoren auf eine Verhandlung erkennen
- 17.00 Uhr **Ende des ersten Seminartages**

## Zweiter Seminartag

09.00 Uhr	<b>Grundhaltung für erfolgreiche Verhandlungen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Meine Rolle als Verhandlungspartner: Ausstrahlung, Einstellung, Denkmuster</li><li>• Übereinstimmung von Auftritt und Aussage - Körpersprache</li></ul>
10.30 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
10.45 Uhr	<b>Praxiserprobte Methoden / Instrumente bei der Verhandlungsführung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Verhandlungsstile: hart oder weich?</li><li>• Grundlagen und Anwendung der Harvard-Methode</li></ul>
12.30 Uhr	<b>Mittagspause</b>
13.30 Uhr	<b>Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Umgang mit unsachliche Angriffen und unfairen Tricks</li><li>• Widerstände erkennen und überwinden</li></ul>
15.00 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
15.15 Uhr	<b>Zusammenfassung und Praxistipps für die Teilnehmer*innen</b>
16.15 Uhr	<b>Abschlussgespräch und Verabschiedung der Teilnehmer*innen</b>
16.30 Uhr	<b>Ende des Seminars</b>

### Geringfügige Programmänderungen vorbehalten!

Wir bitten Sie, die Anfangs- und Endzeiten des Seminars bei Ihrer Reiseplanung und Reservierung der Unterkunft zu beachten! Danke.