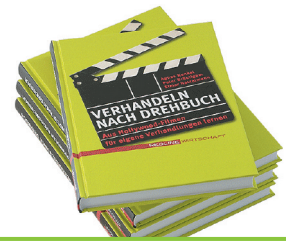


Dr. Kunkel GmbH

Verhandeln nach Drehbuch



Seminarbeschreibung: „Verhandeln nach Drehbuch – Professionell und souverän verhandeln“

Messerscharfe Argumente, Schlagfertigkeit und eine stimmige Körpersprache: Was auf der Leinwand so leicht erscheint, ist im Berufsalltag oft schwer umzusetzen. Kritische Verhandlungssituationen und schwierige Gesprächspartner bringen selbst routinierte Fach- und Führungskräfte unter Druck.

Hier sind neue Ideen und eine Reflexion des eigenen Verhandlungsstils gefragt. Schlüsselszenen aus Filmen wie *Der Pate* und *Erin Brockovich* veranschaulichen die Dreh- und Angelpunkte von Verhandlungen und liefern Denkanstöße für taktisch und strategisch überlegene Verhandlungskonzepte.

Das Seminar "Verhandeln nach Drehbuch – Tipps aus Hollywood für schlagfertiges Argumentieren und stimmige Körpersprache" führt den Teilnehmer durch die 7 Phasen, einer Verhandlung:

1. Vorbereitung
2. Begrüßung
3. Informationsaustausch
4. Konzessionsphase oder Verhandeln im engeren Sinne
5. Einigung
6. Abschied
7. Nachbereitung

In kurzen Verhandlungssimulationen mit Videofeedback erarbeiten und trainieren die Teilnehmer die jeweils angemessenen Vorgehensweisen. Hierbei kommen grundsätzliche Themen wie die Bedeutung von Körpersprache im Verhandlungsumfeld ebenso zur Sprache, wie die übergeordneten strategischen und taktischen Konzepte der Verhandlungsführung.