



# Stark verhandeln

## Partnerschaftlich und nachhaltig

### ZIELE & NUTZEN

Müssen wir beim Verhandeln im übertragenen Sinn die Muskeln spielen lassen? Oder ist ein starker Verhandler nicht eher jemand, dem es gelingt, Vertrauen zu seinem Gegenüber aufzubauen? Verhandeln gehört zu Ihrem täglichen Handeln. Ob mit Lieferanten oder Kunden, gut zu verhandeln trägt entscheidend zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Nur wenn wir partnerschaftlich mit dem Gegenüber umgehen, werden wir nachhaltige Einigungen für eine langfristige Zusammenarbeit erzielen.

Dabei kommt es vor allem auf eine gute Vorbereitung an. Hier erfahren Sie, wie Sie sich strategisch und psychologisch auf Verhandlungen vorbereiten. Denn: Mentale Stärke bringt auch eher ein gutes Verhandlungsergebnis. Dazu kommt rhetorisches Geschick. Um für beide Seiten tragfähige Übereinkünfte zu erzielen, braucht es nicht nur einen Zielkorridor und eine gute Argumentationslinie, es braucht auch ein offenes Ohr und Wachsamkeit, um Chancen für echte Kooperation zu wittern.

### METHODEN

Fallbeispiele mit Videoanalysen, praktische Übungen mit intensivem Feedback, mentale Übungen, Impulse durch den\*die Trainer\*in, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit mit Reflexionsphasen, Transfer

### IHRE EXPERTIN



**Anja Oser**, Geschäftsführerin  
PARLA GmbH & Co. KG

→ Nähere Informationen zu unseren Experten finden Sie auf unserer Webseite unter dem Menüpunkt [„Über uns“](#).



### INHALTE

- Inhaltliche Vorbereitung: strukturiert, ziel- und ergebnisorientiert
- Der Verhandlungsgegenstand: Termin, Preis, Qualität und zusätzlicher Mehrwert
- Verhandlungsstrategien: konsens- oder kompromissorientiert?
- Mentale Vorbereitung – Die richtige Einstellung, auch bei schlechter Ausgangslage
- 7 Phasen der Verhandlung
- Körpersprache in Verhandlungen: wer nimmt wieviel Raum ein
- Der Ton macht die Musik und Sprache ist Macht
- Nachvollziehbar und gewinnend argumentieren
- Souverän mit Contra und Taktiken umgehen
- Partnerschaftliches Verhandeln mit Kunden und Lieferanten
- Preise gekonnt verhandeln

### TERMIN:

<b>DATUM:</b>	24.-25. Juni 2024
<b>ORT:</b>	PARLA Heidelberg
<b>DAUER:</b>	2 Tage, 1. Tag: 10-18 Uhr, 2. Tag: 9-17 Uhr
<b>TN-ZAHL:</b>	max. 9 Teilnehmende
<b>INVESTITION:</b>	1.190 EUR zzgl. MwSt.
<b>ZIELGRUPPE:</b>	Techniker oder Kaufleute mit Verhandlungsaufgaben

Anmelden 