

Verhandlungskompetenz stärken – Erreichen Sie in Konfliktsituationen mit Mitarbeitenden und Gremien Ihre Ziele!

VEKM-25001

Zielgruppe

- ✓ Führungskräfte
- ✓ Mitarbeitende des Personalbereichs

Ihr Nutzen

- ✓ Sie erkennen Verhandlungssituationen und lernen, Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten.
- ✓ Sie stärken Ihre persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlung – egal ob mit Mitarbeitenden, in Gremien, mit Dienstleistern oder mit Kunden.
- ✓ Sie erlernen Strategien, um auch in schwierigen Situationen Ihre Verhandlungsziele zu erreichen.
- ✓ Sie lernen die wichtigsten Punkte zur Vorbereitung auf die Verhandlung, die Verhandlungsführung und den erfolgreichen Abschluss der Verhandlung.
- ✓ Sie wissen, wie Sie Ruhe in der Verhandlung bewahren, spontan zielgerichtet agieren und den Umgang mit persönlichen „Angriffen“ meistern.
- ✓ Sie entwickeln Lösungs- und Verhandlungsansätze für konkrete Beispiele aus Ihrer Praxis.

Inhalt

- ✓ Verhandlungskonzepte im Überblick
- ✓ Anwendung von Verhandlungsinstrumenten und -taktiken in praxisnahen Situationen, z.B. mit Mitarbeitenden, in Gremien oder mit Kunden.
- ✓ Grundlegende Charakterisierung der für Sie relevanten Zielgruppe(n) unter Verhandlungsaspekten.
- ✓ Meistern Sie mit Ihrem persönlichen Verhandlungsleitfaden & Ihrem Instrumentenkasten zielsicher jede Verhandlungssituation.
- ✓ Lösung des Spannungsfelds zwischen Sicherung der Beziehung und Erreichung von (persönlichen & betrieblichen) Verhandlungszielen.
- ✓ Im Alltag kommen wir unvorbereitet in Verhandlungssituationen - lernen Sie damit sicher umzugehen.

 **Termin**
19.11.2025 -
21.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
1.300,00 €

 **Dozent(en)**
Stefan Kapusta

 **Ansprechpartner**
Julia-Sophie Maier
08461/650-1374
julia-sophie.maier@abg-bayern.de
Julia Gabler
08461/650-1320
julia.gabler@abg-bayern.de

Buchen